Barzahlung und Kreditverkehr

in Handel und Gewerbe in der Provinz Posen

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR

ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE

DER STAATSWIRTSCHAFTLICHEN FAKULTÄT DER
KGL. LUDWIG-MAXIMILIANS-UNIVERSITÄT MÜNCHEN

VORGELEGT VON

ERWIN MICHEL

ACAD.
LUDW.MAX.
BIBL.

STUTTGART
DRUCK DER UNION DEUTSCHE VERLAGSGESELLSCHAFT
1915

Angenommen von der staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München

Referent: Prof. Dr. W. LOTZ

Diese Dissertation erscheint gleichzeitig als 133. Stück der „Münchener Volkswirtschaftlichen Studien, herausgegeben von Lujo Brentano und Walther Lotz“ im Verlage der J. G. Cotta'schen Buchhandlung Nachfolger in Stuttgart und Berlin.

Vorwort

Vor einigen Jahren ist in den Münchner Volkswirtschaftlichen Studien von Dr. Oexmann eine Arbeit erschienen[1]), welche eine genaue Untersuchung des Zahlungs- und Kreditverkehrs im rheinisch-westfälischen Industriebezirk darstellt. Eine ähnliche Untersuchung für einen anderen Teil Deutschlands ist meines Wissens seitdem nicht veröffentlicht worden. Die vorliegende Arbeit beleuchtet das Zahlungs- und Kreditwesen der Provinz Posen und will ein Beitrag zur Erkennung eines Krebsschadens unseres Wirtschaftslebens, der verrotteten Borgwirtschaft, sein. Ich habe versucht, die Kreditgewährung in einem geschlossenen Wirtschaftskreise, in einem Kreise, der beim Produzenten beginnt und beim Konsumenten aufhört, zu untersuchen; oder anders ausgedrückt: ich habe die Produkte in ihrem Umlaufe von der ersten bis zur letzten Hand hinsichtlich der Veränderung ihrer Zahlungsfristen, Diskonthöhe und Risikoprämie beim Übergange von einem Vermittler zum andern beobachtet. Um den Untersuchungen einen notwendigen, festen Boden zu geben, mußte in manchen Handels- und Gewerbezweigen deren Technik geschildert werden. Der in der Provinz Posen herrschende Nationalitätenkampf erschwert die Untersuchung wirtschaftlicher Tendenzen sehr, da das Wirtschaftsleben sich dort in einer ständigen Gärung befindet, und häufig wirtschaftliche Maßnahmen nur politischen Zwecken dienen. Das Prinzip der Wirtschaftlichkeit wird manchmal aus politischen Motiven gebrochen. Die politischen Einwirkungen auf das Wirtschaftsleben habe ich nicht in den Kreis

[1]) Oexmann, Barzahlung und Kreditverkehr in Handel und Gewerbe im rheinisch-westfälischen Industriebezirk. 78. Stück der Münchner Volkswirtschaftlichen Studien.

dieser Darstellung gezogen, da es meist Imponderabilien sind, die sich von Fall zu Fall ändern, und für die eine feste Norm nicht aufgestellt werden kann.

In der Untersuchung der einzelnen Zweige von Handel und Gewerbe habe ich mich natürlich dahin beschränkt, daß ich nur die für das Wirtschaftsleben der Provinz typischen und wichtigsten ausgewählt habe.

Was die Art meiner Erhebungen anbetrifft, so möchte ich mitteilen, daß Enquêten durch Fragebogen vollständig versagt haben. Ich habe mich deshalb persönlich an eine möglichst große Anzahl von Vertretern von Handel und Gewerbe gewandt und mir auf diese Weise ein möglichst vollständiges Material zu beschaffen gesucht.

Zahlenmäßige Unterstützungen meiner Behauptungen habe ich meist absichtlich unterlassen, da die in Frage kommenden Statistiken derartig unzuverlässig sind, daß sich mit ihnen alles beweisen ließe.

Zum Schluß möchte ich noch an dieser Stelle all den Vertretern von Handel und Gewerbe, die mich bei meiner Materialsammlung so bereitwillig unterstützt haben, herzlich danken. Ganz besonders dankbar möchte ich aber hier meines verehrten Lehrers, des Herrn Professors Dr. Walther Lotz, gedenken, dem ich die Anregung und wertvolle Ratschläge zu dieser Arbeit verdanke.

Erwin Michel.

Inhalt

	Seite
Vorwort	III
1. Getreidehandel	1
2. Futtermittelhandel	17
3. Mühlenindustrie	22
4. Genossenschaften	31
5. Viehhandel	39
6. Maschinenhandel	44
7. Destillationsgewerbe	47
8. Braugewerbe	51
9. Kolonialwarenhandel	54
10. Schneidergewerbe	59
11. Schuhmacher- und Sattlergewerbe	64
12. Fleischergewerbe	68
13. Bäckergewerbe	71
14. Exkurs	77
15. Schlußbetrachtung	81
16. Anhang	88

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552318_0015

Getreidehandel

Im Wirtschaftsleben der Provinz Posen nimmt von allen Handelszweigen der Getreidehandel die hervorragendste Stellung ein. Bedingt wird dieser Umstand dadurch, daß Posen eine vorwiegend Landwirtschaft treibende Provinz ist. Der Getreidehandel Posens ist aber nicht nur durch seine Größe und seinen Umfang bemerkenswert, sondern er ist vor allem dadurch von bedeutendem volkswirtschaftlichen Interesse, daß er sich in eigenartigen typischen Formen herausgebildet hat. Diese Entwicklung steht wieder in kausalem Zusammenhang mit der durch die deutsche Zoll- und Tarifpolitik beeinflußten Entwicklung der Posener Landwirtschaft, auf die kurz eingegangen werden muß. Durch die zollpolitischen und wirtschaftlichen Umwälzungen der letzten Jahrzehnte hat sich die Struktur des östlichen Getreidebaues wesentlich geändert. Von besonderer Bedeutung war das 1894 eingeführte Einfuhrscheinsystem geworden. Mit diesem vielumstrittenen Zollsystem, das den Getreideüberschüssen Posens einen günstigen Absatz nach dem Auslande ermöglichte, hatte es folgende Bewandtnis. Von den Zollbehörden wurden bei der Ausfuhr deutschen Getreides nach dem Auslande für den Verlader in Höhe des Eingangszolles, der bei Einfuhr der betreffenden Getreideart und -menge zu erlegen wäre, sog. Einfuhrscheine — richtiger hießen sie: Ausfuhrscheine — ausgestellt. Dieser Einfuhrschein wurde dadurch, daß man ihn bei der Einfuhr gewisser zollpflichtiger Waren zur Zahlung des Zolles an Stelle baren Geldes verwenden konnte, zu einem durch Angebot und Nachfrage, sowie Höhe des Zinsfußes in seinem Wert beeinflußten Zahlungsmittel. Durch diese Ausfuhrvergünstigungen waren dem östlichen Getreidebau neue

lukrative Absatzgebiete erschlossen worden, wodurch eine größere, ständig steigende Getreideproduktion einsetzte. Noch andere Faktoren haben an der Veränderung des Körnerbaues in Posen mitgewirkt. Die Preissteigerung, sowie die ständig wachsende Absatzmöglichkeit der landwirtschaftlichen Produkte führten naturgemäß dazu, die Landwirtschaft stets intensiver und dadurch rationeller zu gestalten. Die folgende Tabelle gibt für die stets zunehmende Intensität der Bewirtschaftung einen interessanten Beleg:

Ausgaben einer Posener Gutsherrschaft bei gleichbleibender Anbaufläche für:

In den Jahren	Tagelöhne	Akkordlöhne	Allgemeine Steuern u. Abgaben (Inval., Krankenkasse usw.)	Kunstdünger	Futtermittel	Total
	M.	M.	M.	M.	M.	M.
1893/94	52 700	20 900	13 900	10 100	34 000	131 600
1902/03	72 700	25 800	15 400	48 000	36 700	198 600
1912/13	107 300	32 500	17 500	93 000	99 700	350 000

Es sind demnach die Totalausgaben der angeführten Titel gestiegen:
1902/03 gegen 1893/94 um ca. 51 %
1912/13 gegen 1893/94 um ca. 166 %.

Auch in der Art der Bebauung hat die Posener Landwirtschaft eine vollständige Umgestaltung erfahren. Auf den großen Gütern, auf denen früher viel Weizen gebaut wurde, wird jetzt zum Teil der rationellere Anbau von Hackfrüchten (Zuckerrübe, Futterrübe, Kartoffel, in geringerem Maße auch Zichorienrübe) betrieben. Eine weitere Ursache, daß die Anbaufläche des Weizens in der Provinz Posen zurückgegangen ist, ist darin zu suchen, daß die großen, durch die Ansiedlungskommission aufgeteilten Bodenflächen, insoweit sie sich für den Anbau von Weizen eignen, von den Ansiedlungsbauern teils mit Hackfrüchten, großenteils auch mit Roggen bebaut werden. Das Zerschlagen der Riesengüter, die früher sehr viel Weizen anbauten, in viele Bauerngüter auf Grund der Ansiedlungspolitik

darf für den Rückgang des Weizenbaues nicht allzu gering veranschlagt werden. Wenn die Weizenproduktion trotz der verminderten Anbaufläche einen großen absoluten Rückgang nicht erfahren hat, so liegt das lediglich an der jetzigen, intensiveren Bewirtschaftung. Aus den oben angeführten Gründen hat die Roggenproduktion in Posen ständig zugenommen, und da die heimischen Absatzmöglichkeiten nicht ausreichten, stieg der Export nach dem Auslande ständig. Posen produziert von allen deutschen Provinzen heute weitaus am meisten Roggen. Die folgende Tabelle (S. 4) zeigt die Veränderungen der Anbauflächen und Ernteerträge in der Provinz Posen in den letzten zwanzig Jahren.

Diese eben geschilderte, durch Politik und moderne Technik stark beeinflußte Entwicklung der Posener Getreideproduktion gab auch dem Posener Getreidehandel Eigenart und Bedeutung. Wenn wir uns nun der Beschreibung des Posener Getreidehandels zuwenden, so werden wir zunächst den privaten und den genossenschaftlichen Getreidehandel unterscheiden müssen. Der private Handel wiederum hat vier verschiedene Formen. Ihre Vertreter sind:

1. der Kleinhändler,
2. der Provinzgroßhändler,
3. der Agent,
4. der Großhändler in der Stadt Posen.

1. Der Kleinhändler

Betrachten wir zunächst den ersten Typ, den Getreidekleinhändler, in seinem Geschäftsverkehr mit dem Bauern. Der Bauer bringt sein Getreide das ganze Jahr hindurch in kleinen Mengen nach der nächsten Stadt auf die öffentlichen Märkte, deren es in den verschiedenen Städten der Provinz einen, zwei und auch drei in der Woche gibt. In Zeiten, wo der Bauer Geld braucht, besonders wenn er Zinsen und Steuern zu zahlen hat, bringt er häufiger und mehr Getreide auf den Markt. Dort bildet sich für die einzelnen Getreidearten ein Marktpreis, der durch Angebot und Nachfrage bestimmt wird. Der Posener Bauer ist heute schon so kultiviert, daß er vor dem Verkauf

Jahre	Ernteflächen in der Provinz Posen Hektar				Ernteertrag in der Provinz Posen Tonnen (zu 1000 kg)			
	Roggen	Weizen	Gerste	Hafer	Roggen	Weizen	Gerste	Hafer
1892	522 261	102 899	80 819	152 824	502 083	125 651	64 114	106 796
1893	566 369	106 262	83 198	141 197	594 667	129 548	75 240	85 469
1894	568 563	95 636	86 237	138 195	522 434	81 667	92 957	144 528
1895	576 743	83 534	87 896	139 191	604 855	90 733	88 161	123 367
1896	682 599	79 579	87 965	139 035	640 779	98 367	90 901	129 268
1897	581 354	81 258	88 960	136 534	603 918	104 979	94 479	123 639
1899	580 258	87 589	98 578	134 563	850 317	159 908	176 733	223 647
1900	601 035	94 338	107 794	142 967	707 189	158 400	162 923	181 425
1901	543 869	47 494	143 919	185 380	454 776	34 432	219 981	249 104
1902	636 753	71 438	111 920	146 336	968 089	132 958	181 364	208 082
1903	633 783	66 745	112 388	146 582	1 027 800	124 483	202 656	253 647
1904	640 872	76 077	109 901	142 825	1 056 541	158 683	183 665	184 319
1905	647 900	76 556	113 935	144 521	944 687	143 686	209 731	242 190
1906	642 525	79 039	116 030	145 504	997 086	165 959	238 155	295 959
1907	643 903	80 303	117 066	148 906	999 841	150 189	241 410	298 287
1908	643 434	78 267	113 728	153 550	1 127 479	168 428	224 394	272 382
1909	646 726	75 344	117 739	153 493	1 102 004	145 505	229 492	296 369
1910	657 608	81 790	111 288	153 098	1 100 277	175 799	218 533	268 806
1911	658 741	88 018	111 947	152 210	1 175 520	179 214	212 715	251 577
1912	673 704	79 667	123 233	161 423	1 230 843	175 618	288 026	364 980

sich über die Tendenz des allgemeinen Marktes durch die Tageszeitung informiert und am Markte selbst durch Umfrage den Tagesmarktpreis erfährt. Im übrigen sorgt die Konkurrenz unter den Händlern dafür, daß der Bauer die angemessenen Preise erhält. Vielfach überbietet der Händler den regulären Marktpreis, um sich durch dieses Entgegenkommen die Kundschaft des Bauern für den Bezug von Futter- und Düngemitteln, die einen besseren Nutzen als Getreide abwerfen, zu sichern. Der Händler gibt dem Bauer auf dem Markte einen Zettel, auf dem Quantität, Gattung und der vereinbarte Preis vermerkt sind. Der Bauer fährt nun nach dem Speicher des Händlers und erhält nach Ablieferung der Ware gegen Übergabe des Zettels, der den Vermerk der Ablieferung tragen muß, den Gegenwert der Ware bar ausbezahlt. Da der Händler aus Zeitmangel am Markte nur einen Sack der Ware auf die Qualität prüfen kann, kommt es auch vor, daß der Bauer für die Bewertung der Ware dem Händler einen Sack von besserer Qualität vorzeigt. Stellt sich bei der Ablieferung eine derartige Manipulation heraus, so wird ein neuer Preis vereinbart oder die Annahme der Ware verweigert. Von gerichtlichen Anzeigen sehen die Händler meist mit Rücksicht auf die Erhaltung der Kundschaft ab. Manche Bauern nehmen in Rückladung Futter- und Düngemittel und Saatgut mit. Die besser Situierten verrechnen dies mit dem gelieferten Getreide. Die Mehrzahl jedoch läßt sich das Geld für das gelieferte Getreide bar auszahlen, während sie die entnommenen Waren schuldig bleibt. Diese Kredite, die in der Regel zinsfrei sind, werden von den Bauern Wochen, ja viele Monate lang ausgenutzt. Trotz dieser Schulden läßt sich der Bauer fernere Getreidelieferungen vom Händler bar auszahlen. Wächst die Schuld zu sehr an, so fordert der Händler einen Solawechsel und berechnet von nun an Zinsen. Die Wechsel werden häufig jahrelang prolongiert. Diese Kredite gewährt der Händler, um einen ständigen Kunden an dem Bauer zu haben. Steht der Bauer dann in einem größeren Schuldverhältnis zum Händler, dann verlangt dieser, daß der Bauer ohne Aufsuchung des öffentlichen Marktes sein Getreide direkt seinem Lager zuführt. Er zahlt dort in der Regel unter dem Marktpreise, indem er sich

die Differenz als Risikoprämie rechnet. Um den Kredit des Händlers möglichst lange auszunutzen und sich etwaige Getreidelieferungen auf die Schuld nicht anrechnen zu lassen, fahren manche Bauern mit ihrem Getreide nach den Märkten anderer benachbarter Städte, wo sie sich das Getreide bar bezahlen lassen. Erfährt dies der Händler, bei dem der Bauer die Schuld hat, so pflegt er ihm den Kredit zu kündigen. Überhaupt benutzt der Bauer den Getreidehändler zur Befriedigung seines Geldbedarfes, indem er auch bares Geld von ihm entleiht. Insbesondere kommt es bei Bauern, welche Rentengüter der Ansiedlungskommission kaufen wollen, vor, daß sie die zum Kauf notwendige Summe sich vom Getreidehändler vorschießen lassen und ihm dafür ihre spätere Kundschaft versprechen. Auch später borgen sich diese Ansiedler von dem Händler noch bares Geld, da ihre Geldbedürfnisse von den Genossenschaften, denen sie meist angeschlossen sind, nicht befriedigt werden. Von mehreren Seiten wurde uns mitgeteilt, daß die polnischen Bauern infolge ihrer Sparsamkeit und gänzlichen Bedürfnislosigkeit häufig kreditwürdiger und sicherer als die Ansiedler sind, die durch nichts an die Posener Scholle gebunden, manchmal nach Mißernten unter Hinterlassung beträchtlicher Schulden mit Kind und Kegel ausgerückt sind. Der bessergestellte Bauer, der den Kredit des Händlers nicht in Anspruch zu nehmen braucht, verkauft sein Getreide direkt an die Mühlen und seinen Hafer an das nächste Proviantamt. Die Proviantämter haben ja die Vorschrift, ihren Bedarf in erster Reihe direkt beim Landwirt zu decken und den Händler erst dann zu berücksichtigen, wenn das Angebot der Landwirte zur Deckung des Bedarfes nicht ausreicht. Beim Proviantamt erhält der Bauer natürlich einen höheren Preis als beim Händler und die Lieferung auch sofort bar bezahlt.

Der Getreidehändler sammelt das aufgekaufte Getreide nun, mischt die verschiedenen Lieferungen zu einer einheitlichen Qualität, zu einer marktgängigen Ware, veredelt es manchmal durch Reinigung oder Hinzumischung besserer Qualitäten und verkauft es dann an Mühlen oder Großhändler. Von beiden erhält er seine Ware bar bezahlt. Diejenigen Händler, welche Kreditgeschäfte geschilderter Art mit den Bauern machen, also

einen Teil ihrer Gelder festgelegt haben und nun über genügend Betriebskapital nicht verfügen, auch Bankkredit schwer erhalten, werden die Ware, selbst wenn eine günstige Konjunktur in Aussicht steht, nicht aufspeichern können, sondern sind gezwungen, durch sofortigen Verkauf an Mühlen und Händler sich Bargeld zu verschaffen. Futtermittel bezieht der Kleinhändler teils von den heimischen Mühlen (Kleie), teils von den Importeuren. Hier wird ihm meist ein offenes Ziel von 30 Tagen eingeräumt. Hat er großen Absatz an Futtermitteln und fehlen ihm die nötigen Geldmittel, so erhält er wohl gegen Akzept längere Ziele. Nach vier Wochen wird Bankdiskont berechnet. Diese Ausnutzung des Kredites wird ihm jedoch den Einkauf verteuern. Auf den Kauf von Düngemitteln wird noch später eingegangen werden.

2. Der Provinzgroßhändler

Was den Getreidegroßhandel in der Provinz Posen anbetrifft, so haben wir, wie schon erwähnt, zwei ganz verschiedene Geschäftsformen zu unterscheiden: das Geschäft zwischen Händler und Großgrundbesitzer einerseits, und das Geschäft von Händler zu Händler anderseits. Zunächst wollen wir die erstgenannte Geschäftsmethode betrachten. Der Verkehr zwischen den Großhändlern, die in der ganzen Provinz zerstreut sind, und den Großgrundbesitzern wickelt sich zum Teil in der Weise ab, daß der Händler Getreide von den Gütern gegen Barzahlung bezieht und an dieselben Futter-, Düngemittel und Saatgut ebenfalls gegen Barzahlung von seiten des Besitzers verkauft. Jedoch lassen sich die Landwirte, selbst wenn prompte Kasse vereinbart ist, mit der Bezahlung 8—14 Tage, mitunter auch noch länger Zeit, ohne daß vom Händler Zinsen berechnet werden. Bei Getreide- und Futtermitteln wird kein Kassaskonto gewährt, desgleichen bei stickstoffhaltigen Düngemitteln (z. B. Chilisalpeter und schwefelsaurem Ammoniak). Dagegen werden phosphorhaltige Düngemittel (Superphosphat, Thomasschlacke usw.) gegen drei Monate Ziel oder gegen Kassa mit 1½ % Skonto verkauft. Dieselben Bedingungen werden auch beim Verkauf der von Syndikaten bezogenen Düngemittel

(Kainit, Kali, Karnallit usw.) gewährt, wie solche von den Syndikaten ausdrücklich vorgeschrieben sind. Je nach der Höhe des jeweiligen Bankdiskonts wird der Landwirt das dreimonatige Ziel ausnutzen oder Kassaskonto in Anspruch nehmen. Dieser Barverkehr zwischen Großhändler und Großgrundbesitzer findet aber nur dann statt, wenn es sich um sehr kapitalkräftige Besitzer handelt, die den Kredit des Getreidehändlers nicht benötigen. Der größere Teil der Posener Gutsbesitzer, zum Teil auch durchaus gut fundierte, unterhalten mit einem oder mehreren Händlern, seltener auch Genossenschaften, Kontokorrentverkehr. Sie tun dies teils aus Bequemlichkeit, meist aber zwecks Inanspruchnahme hoher Kredite beim Händler, der gleichzeitig ihr Bankier ist. Bei Schließung eines derartigen Verhältnisses wird der pro und contra zu berechnende Zinsfuß vereinbart. Dieser regelt sich entweder automatisch nach dem jeweiligen Lombardzinsfuß der Reichsbank, jedoch nicht unter 5 %, oder es wird von vornherein ein fester Zinsfuß, in der Regel von 5 %, selten 4 %, festgesetzt. Daß die Summen, wie Hedinger schreibt, vom Händler in der Regel im Debet mit 1 % über und im Kredit mit 1 % unter dem offiziellen Bankdiskont berechnet werden, ist nicht richtig. Dieser Modus ist nur selten anzutreffen. Sämtliche Lieferungen der Landwirte, wie Getreide, Sämereien, Kartoffeln, Wolle werden vom Tage des Eintreffens der Ware vom Händler verzinst. In seltenen Fällen liefert auch der Händler an den Gutsbesitzer Saatgetreide und Sämereien, die dann ebenfalls vom Tage der Lieferung an verzinst werden. Dagegen wird bei Futtermitteln häufig Ziel von 2—3 Monaten gegeben. Wird prompte Kassa vereinbart, so werden die Zinsen vom Tage der Entnahme berechnet, bei Verkäufen auf Ziel vom Tage der Fälligkeit in Ansatz gebracht. Unbeschadet der Höhe der Warenschuld nimmt der Besitzer den Getreidehändler auch mit Barkrediten in Anspruch, indem er sich Bargeld zu den Lohnzahlungen kommen läßt und anderseits Zahlungen, die er an Dritte zu leisten hat, durch den Händler ausführen läßt. Ein derartiger Kontokorrentverkehr zieht sich häufig durch Jahre hindurch, ohne daß ein Ausgleich des Kontos durch Abtrag der Schuld erfolgt. Halbjährlich wird dem Guts-

besitzer ein Kontokorrentauszug mit Zinsberechnung gesandt, dessen Saldovortrag er nach Richtigbefund zu bestätigen hat. In dem Kontokorrentverkehr ist der Saldo fast immer stark zugunsten des Händlers. Doch kommt es vorübergehend vor, daß infolge größerer Lieferungen der Saldo sich zugunsten des Besitzers gestaltet. Ist ein billiger, fester Zinsfuß vereinbart worden, so läßt der Besitzer, sobald der Bankdiskont niedriger als der vereinbarte Zinsfuß ist, sein Guthaben beim Händler stehen, um aber, zuweilen sobald der Bankzinsfuß steigt, nicht nur sein Guthaben abzuheben, sondern auch noch häufig recht bedeutende Barsummen zu entleihen. Diejenigen Gutsbesitzer, die in dem Kontokorrentverkehr mit dem Getreidegroßhändler nicht aus Kreditbedürfnis, sondern aus Bequemlichkeit stehen, pflegen, sobald ein Guthaben beim Händler angesammelt ist, dieses abzuheben und ihrer landschaftlichen Bank zu überweisen. Sie tun dies, teils weil ihnen die Bank mehr Sicherheit als der Händler zu bieten scheint, teils aus agrarischen Standesinteressen. Obwohl die Schuld der Besitzer manchmal eine ganz bedeutende Höhe erreicht, muß der Händler diesen Kredit häufig ohne jede Sicherheit gewähren. Durch die große Konkurrenz wird er hierzu gezwungen. Die meisten Besitzer sträuben sich zunächst, Akzepte zu geben; wächst jedoch die Schuld immer mehr, so geben sie schließlich für einen Teil der Schuld Primawechsel auf 3 Monate, die aber bei Verfall vom Händler noch mehrmals, manchmal jahrelang prolongiert werden. Diese Wechsel diskontiert der Händler je nach seinem Geldbedarf bei seinem Bankier, oder wenn er bei der Reichsbank hoch akkreditiert ist, bei dieser. Tritt ein wenig kapitalkräftiger Gutsbesitzer wegen eines Darlehens unter gleichzeitiger Eröffnung eines Kontokorrentverkehrs an einen Händler heran, oder hat bei einer bestehenden Geschäftsverbindung die Schuld des Besitzers eine solche Höhe erreicht, daß seine Vermögensverhältnisse dem Händler nicht mehr genügend sicher erscheinen, so läßt sich dieser zu seiner Sicherung für das bestehende und zukünftige Guthaben, insbesondere auch aus Wechseln, eine notariell verpfändete Sicherungshypothek auf sein Gut oder Bürgschaften geben. Diese Hypotheken, die stets weit zurückgestellt sind, sind für den Händler ein zweischnei-

diges Schwert. In normalen, ruhigen Zeiten wird es, wenn es zu einer Subhastation des Gutes kommen sollte, bei der großen Wertsteigerung von Grund und Boden infolge der großen Nachfrage beider Nationalitäten zu einem Verlust für den Händler wohl nicht kommen. Tritt aber Krieg oder eine Geldkrisis ein, dann werden sich Käufer für das Gut schwer finden. Der vor dem Händler stehende Hypothekengläubiger wird aber dann nur seine Forderung ausbieten, weil er mit Recht annimmt, daß der Händler das Gut nicht kaufen werde, da dieser einerseits nicht genügend flüssige Mittel zur eventuellen sofortigen Anzahlung der vorherigen Hypothek hat, anderseits die selbständige Bewirtschaftung des Gutes nicht übernehmen kann. Natürlich kommen auch Fälle vor, wo der Händler, um sein Guthaben zu retten, das Gut erwirbt. Er wird dies nur in der Annahme tun, daß er das Besitztum bald wird weiterverkaufen können. Besteht die Krisis nun längere Zeit fort, so wird er, da derartige Güter bei der Subhastation schon stark devastiert sind, sein bisher im Getreidegeschäft arbeitendes Kapital in das Gut stecken müssen. Dadurch wird sein Getreidegeschäft brachgelegt, während aber auch das Gut infolge seiner mangelnden Kenntnis der Bewirtschaftung an Wert verliert. Wird ihm nun noch eine Hypothek gekündigt, so pflegt ein derartiger Notkauf den geschäftlichen Ruin des Händlers herbeizuführen.

Es ist eine auffallende Erscheinung, daß auch bei äußerst geschäftstüchtigen Händlern einzelne Konti ihrer Besitzerkundschaft zu so bedenklichen Höhen angewachsen sind, ohne daß es ihnen möglich war, eine Verringerung ihres Guthabens zu bewirken. Forscht man nach den Gründen hierfür, so stellt es sich fast immer heraus, daß die erste Kreditgewährung die einzige Ursache für die gefährlichen Folgeerscheinungen gewesen ist. Mancher Händler läßt sich dazu verleiten, auch kapitalschwachen Besitzern einen, zur Sicherheit im Mißverhältnis stehenden Kredit einzuräumen, aus Furcht, sein Konkurrent würde mit dem Kunden das Geschäft machen, falls er es ablehnte. Hat er nun einmal den Fehler begangen, einen derartigen Kredit zu gewähren, so wird er, um den Schuldner über Bord zu halten und sein eigenes Geld nicht zu riskieren,

immer neue Gelder hergeben müssen. Würde der Händler rigoros auf Rückzahlung seines Guthabens in solchem Falle bestehen, so würde der Besitzer ruiniert sein, er selbst aber bei einer Subhastation doch nichts herausbekommen. Wenn er aber, wie geschildert, immer weitere Vorschüsse gibt, hat der Besitzer die Möglichkeit, sich durch rationelle Wirtschaft finanziell zu erholen oder im freien Verkauf für sein Gut einen günstigen Preis zu erzielen. Auf diese Weise wird der Händler meist zu seinem Gelde kommen. Der Krebsschaden dieser Verhältnisse liegt darin, daß infolge der scharfen Konkurrenz der Händler, die durch die zahlreichen landwirtschaftlichen Genossenschaften noch verstärkt wird, den Gutsbesitzern zu leicht und zu viel kreditiert wird. Diese lassen sich oft durch die leicht zu erlangenden Gelder zu großen Investierungen verleiten, so daß sie bald wieder Mangel an flüssigem Betriebskapital haben, das wieder, und mit Erfolg, vom Händler gefordert wird.

Verkauf

Nach der Schilderung des Geschäftsverkehrs zwischen Großhändler und Gutsbesitzer wird nun darzustellen sein, wie der Händler die bezogenen Waren weiter absetzt, und wie er sich für die zu liefernden Futter- und Düngemittel eindeckt. Brotgetreide — Weizen und Roggen — wird an die heimischen Mühlen, speziell Roggen aber vorwiegend nach dem Auslande verkauft. Im Verkehr mit den Mühlen herrscht Barzahlung, doch werden Zinsen nicht erhoben, wenn die Zahlung sich auch 8—14 Tage hinzieht. Weizen wird nur in seltenen Fällen exportiert. Dagegen fand der Roggen des Provinzhändlers in Böhmen, Österreichisch-Schlesien und hauptsächlich in Rußland Absatz. Nach Österreich wurde gewöhnlich transito verkauft, d. h. der Verkäufer ließ sich den Einfuhrschein auf seinen Namen ausstellen und verkaufte zu einem um den Wert des Einfuhrscheines verminderten Preise. Dieser Zahlungsmodus wurde deshalb vom Ausländer gern gewählt, weil er sich um den Verkauf des Einfuhrscheines, den er erst zur Verwertung nach Deutschland schicken müßte, nicht zu

kümmern brauchte, und weil er vor allem das Geld für den Einfuhrschein, der erst nach 3—4 Wochen von der Zollbehörde zugestellt wurde, nicht zu verauslagen hatte. Da das bei größeren Abschlüssen recht beträchtliche Summen sind, würde dem Käufer andernfalls ein bedeutendes Betriebskapital entzogen werden. Der Verkäufer mußte natürlich bald den Zins- und Kursverlust des Einfuhrscheines bei dem Verkaufspreise einkalkulieren. Im Verkehr nach Österreich erfolgt Kasse prompt nach Eingang der Ware ohne Skonto. Während der österreichische Importeur bei Bezügen aus Deutschland bekanntlich einen Eingangszoll zu entrichten hat, führte der russische Käufer das deutsche Getreide zollfrei ein. Infolge dieser Zollbestimmung hatte in den letzten Jahren der Export von Roggen nach Rußland, besonders aus dem südlichen Teil der Provinz Posen über die Grenzstation Skalmierzyce, ganz bedeutende Dimensionen angenommen, seitdem zur Ausnutzung dieser Zollpolitik in Rußland, dicht an der Grenze, Mühlen wie Pilze aus der Erde gewachsen sind. Während der österreichische Käufer dem Verkäufer in bezug auf korrekte Abwicklung der Geschäfte Gewähr bietet, und im Falle von Differenzen die österreichische Gerichtsbarkeit hinreichend Sicherheit für eine geregelte Rechtsprechung bietet, waren die Verhältnisse in Rußland für den deutschen Exporteur wesentlich ungünstiger. Deshalb wurde nach Rußland fast ausnahmslos gegen Zahlung an der Grenze Zug um Zug verkauft, d. h.: die Ware wurde an den Grenzspediteur gesandt, der diese dem russischen Käufer nur gegen Zahlung des Fakturenbetrages auszuliefern hatte. Der Grenzspediteur überwies sodann das Geld dem Verkäufer unter Berechnung einer kleinen Inkassoprovision.

Braugerste verkauft der Provinzhändler entweder an Händler oder an Brauereien. Im Verkauf an Händler erfolgt Zahlung innerhalb 8—14 Tagen, an Brauereien entweder gegen Kasse innerhalb 8—14 Tagen oder gegen Zweimonatsakzept mit Vergütung von Reichsbankdiskont.

Hafer wird an Großhändler mit Kasse gegen Konnossement oder Frachtbriefduplikat, selten an die Proviantämter verkauft.

Kartoffeln werden an Brennereien, Stärke- und Kartoffelflockenfabriken gegen Barzahlung verkauft.

Seinen Bedarf an Futtermitteln deckt der Provinzhändler zum Teil bei den heimischen oder russischen Mühlen, zum Teil beim inländischen Importeur. Deutschen Mühlen wird nach Empfang der Ware bar bezahlt, den russischen an der Grenze. Von den östlichen Importeuren bezogene Waren werden bahnwärts geliefert und bar bezahlt. Beim Kauf von Hamburger Importeuren wird bei Wasserbezügen entweder cif mit Kasse gegen Konnossement oder kahnfrei der nächsten Wasserstation gegen Zahlung bei Eintreffen der Ware gehandelt. Der Provinzhändler kauft natürlich lieber kahnfrei seiner Wasserstation, da er dann das Transportrisiko nicht zu tragen hat und das Geld erst nach Empfang der Ware, die 3—4 Wochen, bei Wassernot noch viel länger läuft, zu entrichten hat. Viele Hamburger Importeure verkaufen aber grundsätzlich nur cif. Bei Warenbezügen per Bahn, die meist nach Schluß der Schiffahrt gemacht werden, erfolgt Kasse sofort nach Eingang der Ware. So viel vom Ein- und Verkauf des Provinzhändlers.

3. Der Agent

Den dritten Typ des Posener Getreidehändlers stellt der Agent, der nur in der Stadt Posen ansässig ist, dar. Sein Geschäft besteht darin, daß er von Provinzhändlern Warenzusendungen zum bestmöglichen provisionsweisen Verkauf oder bemusterte Offerten zum provisionsweisen Verkauf erhält. Von den an seine Adresse ankommenden Sendungen zieht er Proben aus den Waggons, geht damit zur Börse, oder, wenn diese vorüber ist, in die Kontore der Großhändler oder Mühlen und verkauft zum jeweiligen Marktpreise. Ist er von seinem Kommittenten höher limitiert, dann holt er das Einverständnis zum Verkauf telephonisch oder telegraphisch vorher ein. Bei bemusterten Offerten stellt der Verkäufer gewöhnlich eine Preisforderung, und es ist nun Sache des Agenten, eine Verständigung der Parteien herbeizuführen. Ist das Geschäft zustande gekommen, dann liefert er die Ware an den Käufer

ab. Oft werden wegen angeblicher Abweichungen der Lieferung vom Kaufmuster Ausstellungen vom Käufer gemacht, namentlich dann, wenn sich die Konjunktur verschlechtert hat; denn dann werden Mängel geltend gemacht, die bei normaler oder besserer Konjunktur übersehen worden wären. Es ist nun Sache des Agenten, im Interesse seines Kommittenten glatte Abnahme der Ware zu erwirken. Gelingt ihm dies nicht, dann ruft er die von der Handelskammer vereidigte und angestellte Sachverständigenkommission zur Begutachtung der Differenz an. Das von dieser gefällte Gutachten ist dann entscheidend, ob die Ware mit Minderwert angenommen werden muß, oder, falls der Minderwert eine gewisse Höhe übersteigt, ob Abnahme weiter abgelehnt werden kann. Der Verkauf erfolgt gegen netto Kasse bei erfolgter Übernahme. Der Agent besorgt das Inkasso und schickt das Geld nach Abzug von in der Regel 1 M. Provision pro Tonne an seinen Kommittenten ab. Bei Erzielung eines Überpreises gegenüber der Forderung des Verkäufers pflegt der Agent die Hälfte des mehrerzielten Preises zu erhalten.

Ganz vereinzelt gibt es in der Stadt Posen auch Kommissionäre. Der Unterschied zwischen einem Kommissionär und einem Agenten besteht darin, daß der Kommissionär, wenn er auch für einen Dritten gegen Provision Geschäfte abschließt, diesem seinen Käufer nicht nennt, anderseits dem Käufer den Namen des Verkäufers nicht preisgibt, sondern als Selbstkäufer resp. als Selbstverkäufer auftritt [1]). Natürlich wird der Verkäufer nur dann jemand als Kommissionär anerkennen, wenn dieser ihm hinsichtlich seiner Persönlichkeit wie seiner Vermögenslage die nötige Gewähr für den Betrag bietet, zumal der Kommissionär allein ja dem Verkäufer für diesen nur haftbar sein kann.

---

[1]) Hedinger, Getreidehandel in der Provinz Posen, Posen 1912, der diesen Unterschied auch richtig erkennt, verwechselt sonst Provinzhändler und Kommissionär und verschleiert dadurch vollständig das Bild dieser beiden Typen.

4. Der Großhändler der Stadt Posen

Der Großhändler der Stadt Posen kauft entweder vom auswärtigen Händler oder auf dem täglich stattfindenden Getreidemarkt Posens [1]). Vom Produzenten selbst kaufen nur vereinzelte Firmen. Beim Kauf vom Händler ist stets sofortige Barzahlung üblich. Verkauft wird das Getreide teils an heimische Mühlen, zum großen Teil nach dem westlichen Deutschland, aber auch viel nach Skandinavien, Holland, Frankreich, Spanien, Italien und Österreich. Nach dem Auslande wird, mit Ausnahme von Österreich, Kasse gegen Konnossement beim Versand- oder Empfangshafen oder gegen Dreimonatsbankakzept mit oder ohne Zinsvergütung, je nach Vereinbarung, gehandelt. Bei Verkäufen nach Süddeutschland und nach Holland ist Kasse gegen Konnossement cif Rotterdam handelsüblich. Die Zahlung muß unbedingt sofort geleistet werden; bei etwa sich später ergebenden Differenzen wird der durch ein Schiedsgericht erkannte Betrag für Minderwert vom Verkäufer an den Käufer zurückgezahlt. Ein Transithandel findet größtenteils in Gerste statt. Bei Braugerste muß bei der Einfuhr nach Deutschland ein Zoll von 40 M. pro Tonne erlegt werden, während bei der Ausfuhr nach dem Auslande nur 13 M. pro Tonne zurückvergütet wurden. Deshalb ging russische Braugerste, die durch Vermittlung des Posener Händlers nach der Schweiz und England verkauft wurde, transito durch Deutschland.

Auch beim Verkauf von Getreide von Posen nach Westdeutschland, meist Mannheim, wurden vom Posener Händler Einfuhrscheine beantragt. Die Ware lief über Stettin—Rotterdam. Der Vorteil dieser Verkaufsart lag darin, daß in diesem Falle der Zoll für die Ware erst beim Wiedereingang in Deutschland entrichtet zu werden brauchte, so daß der westdeutsche Käufer die Zinsen für den Wert des Zolles,

---

[1]) Hedingers Ansicht, daß das Charakteristikum des Großhändlers in der Spezialisierung seiner Geschäfte, d. h. darin, daß er nur mit einer Getreideart handelt, besteht, entspricht nicht der Wirklichkeit. Derartige Händler gibt es zwar in Posen, sie bilden aber die Ausnahmen.

der etwa $^1/_3$ des Wertes der Ware beträgt, für die Zeit des Transportes sparte. Da der Transport einige Wochen, mitunter auch Monate dauert, war diese Ersparnis nicht belanglos. Außerdem brauchte der westdeutsche Käufer bei Anschaffung der Ware $^1/_3$ Betriebskapital weniger aufzuwenden. Durch diese Verkaufsart wurde der Posener Händler in Westdeutschland dem ausländischen Lieferanten gegenüber konkurrenzfähig.

Futtermittelhandel

Infolge des überaus großen Landwirtschaftsbetriebes mit ganz bedeutender Viehzucht und Viehmast hat in der Provinz Posen der Großhandel in Kraftfuttermitteln ziemliche Bedeutung erlangt. Da die Abfallprodukte der heimischen Mahl- und Ölmühlen den Futtermittelbedarf nur zum kleinsten Teil decken können, ist ein großer Import notwendig geworden. Das Hauptbezugsland für den Posener Importeur ist Rußland, bis nach Sibirien hinauf. Je nach dem Ausfall der Ernten, und je nach der Nachfrage, sowie für Spezialartikel kommen für den Import noch in Betracht: Österreich, Amerika, England, Schweden, Norwegen (speziell für Gersten- und Roggenkleie), Spanien (für Palmkernkuchen und Erdnußkuchen), Indien (für Reisfuttermehl), Japan (für Soyabohnenschrot). Im Verkehr mit den überseeischen Ländern wird hauptsächlich mit Barzahlung gegen Konnossement reguliert. Der Posener Importeur bezieht jedoch seine Waren nicht direkt aus den überseeischen Ländern, sondern durch Vermittlung eines Hamburger oder Stettiner Kommissionärs. Im Verkehr mit Rußland und Österreich sind besondere Verkaufs- und Zahlungsbedingungen. Vom Norden Rußlands, von den Hafenplätzen Petersburg, Libau und Riga, die etwa 5 Monate im Jahre Schiffsverkehr mit Stettin haben, und die im Winter aufgestapelten Waren in dieser Zeit über Stettin nach der Provinz Posen absetzen, wird mit Kasse gegen Konnossement gehandelt. Der Bezug übers Schwarze und Mittelländische Meer kommt für Posen wenig in Frage. Der weitaus größte Teil der russischen Waren wird bahnwärts bezogen. Die Käufe dieser Art vollziehen sich auf Grund folgender Bedingungen: Der kapital-

kräftige Importeur kauft in Rußland große Quantitäten direkt vom Fabrikanten — Mühlen, Ölfabriken usw. — zur Lieferung auf viele Monate hinaus. Am Tage der Bestellung muß er ein Angeld geben, das je nach Vereinbarung 50—100 Rubel pro Waggon beträgt. Dieses Angeld, das sich der Russe zur Sicherung für die Abnahme der Ware von seiten des Käufers, auch bei fallender Konjunktur, geben läßt, wird nicht verzinst, und später bei der Ablieferung in Anrechnung gebracht. Das Angeld wird durch Banküberweisung gezahlt. Die Restzahlung erfolgt gegen Frachtbriefduplikat am Ort der Verladung durch Akkreditive einer deutschen Bank an eine russische, d. h. die Bank des Käufers weist die russische Bank an, gegen Aushändigung des Frachtbriefduplikates seitens des russischen Verkäufers den Wert der Ware zu zahlen. Die russische Bank schickt nun das Frachtbriefduplikat der deutschen Bank, die es an ihren Auftraggeber gegen Zahlung des Gegenwertes aushändigt, der wiederum dasselbe an seinen Grenzspediteur zur Weiterbeförderung der Ware nach deutschen Stationen weitersendet. Als Grenzstationen kommen zumeist in Frage Alexandrowo, Sosnowice und Skalmierzyce. Die Grenzspediteure verauslagen die Frachtsummen, die eine bedeutende Höhe erreichen, oft bis 70% des Warenwerts ausmachen. Die Frachtauslage wird dem Spediteur durch Giroüberweisung oder Zahlung in baren Rubeln zurückerstattet. Der Posener Importeur kauft die Rubel zur Zahlung meist beim Posener Bankier, weil er durch geringere Provisionsvergütung hierbei besser fortkommt als bei Umrechnung in Rubel durch den Spediteur. Die Zahlung erfolgt innerhalb 4—5 Tagen ohne Zinsberechnung. Der kapitalschwache Importeur kauft seine Futtermittel in Rußland auf andere Weise. Er kauft größtenteils ohne Angeld und nicht auf weite Termine hinaus, sondern zur Lieferung innerhalb eines Monats. Dadurch sind für ihn Risiko wie auch Chance geringer. Dieser Importeur bezieht auch häufig nicht direkt vom Produzenten, sondern vom russischen Händler. Die Zahlung erfolgt auch am Ort der Verladung, und, wie oben erwähnt, durch Akkreditive. Nur in der Regulierung beim Grenzspediteur besteht eine andere Zahlungsweise insofern, als er die vom Spediteur verauslagten

Frachten 2—3 Wochen gegen Zinserstattung borgt. Dadurch erreicht er eine Vergrößerung seines Betriebskapitals und kann so mit kleinem eigenem Kapital größere Umsätze machen. Wenn der Händler z. B. mit einem Betriebskapital von 60000 M. 100 Waggons à 600 M. an Ort und Stelle in Rußland kauft, so kommt hinzu eine durchschnittliche Fracht von etwa 35000 M. Diese Frachtsumme wird vom Spediteur 2—3 Wochen gestundet. Der Händler kann aber während dieser Zeit die Ware verkaufen, von seinem Käufer bezahlt erhalten und die Frachtsumme dann dem Spediteur zurückerstatten. So kann der Posener Importeur mit einem Betriebskapital von 60000 M. Geschäfte in Höhe von 95000 M. machen. Zu berücksichtigen ist noch, daß derartige Händler mit mehreren Grenzspediteuren gleichzeitig in Verbindung stehen und auf diese Weise ihr Betriebskapital noch mehr erhöhen. Solide arbeitende Händler erhalten außerdem von ihren Banken, die ihren Geschäftsgang ja ganz genau kennen, Blankokredite von ziemlicher Höhe. Die Banken haben ja ein Interesse an der Erhaltung dieser Kunden, da sie durch die Akkreditivaufträge usw. gute Provisionen verdienen.

Der Futtermittelimport vollzieht sich auch teilweise in der Form des Kommissionsgeschäftes. Der russische Händler, der dem Posener Kommissionär Waren zum bestmöglichen Verkauf zusendet, übergibt nach erfolgter Verladung das Frachtbriefduplikat seinem russischen Bankier, der es einer deutschen Bank, oder, wenn es sich um einen gutakkreditierten Kommissionär handelt, diesem direkt zum Inkasso sendet. Dieser Vorgang wird Vinkulation genannt. Der Kommissionär muß die Ware sofort zum annähernden Werte, der auf dem Vinkulationsbrief vermerkt ist, bezahlen. Glaubt dieser, daß die Verkaufssumme zu hoch angenommen ist, so wird er die Einlösung des Frachtbriefduplikates verweigern und eine Herabsetzung des vorgeschriebenen Preises zu ermöglichen suchen. Da der russische Händler für Erstattung des Mindererlöses größtenteils nicht sicher ist, so übernimmt häufig nach Vereinbarung die russische Bank eine Bürgschaft dafür; das heißt, der nachgenommene Betrag wird voll bezahlt, die Ware wird verkauft und abgerechnet, und ein eventueller Mindererlös

wird dem russischen Bankier aufgegeben und von diesem zurückerstattet.

Wenn auch hierdurch der Posener Futtermittelimporteur gegen Verluste geschützt ist, so treten diese jedoch häufig in anderen Formen auf, gegen die sich zu sichern ihm unmöglich ist. Es kommt sehr oft vor, daß der russische Händler bei steigender Konjunktur einfach nicht liefert, und mit den Mitteln gewöhnlicher Rechtspflege ist er in diesen Fällen meist nicht erreichbar. Da der Importeur die bestellte Ware meist schon verkauft hat, so erleidet er durch die Unterlassung der Lieferung seitens seines Lieferanten große Verluste. So sind im Jahre 1911, als infolge der Futternot in Posen die Preise dort sehr in die Höhe gingen, etwa 70% der in Rußland gekauften Futtermittel nicht geliefert worden. Den Händler treffen ferner fast sämtliche durch den Transport verursachten Schädigungen der Ware, Schädigungen durch Warmwerden, Verderben, sowie Fehlgewichte. Für diese letzteren kommt die Bahn nur dann auf, wenn sie 1% der Ware übersteigen. (In Königsberg und Danzig kommt die Bahn für jedes Fehlgewicht auf.) Ferner trägt der Käufer von Futtermitteln aus Rußland darin ein großes Risiko, daß die Ware nicht mit dem bei dem Verkauf vereinbarten Gehalt geliefert wird und ein Regreß fast immer erfolglos ist. Da der Händler diese Ware unter Garantie dieses Gehaltes meist schon weiterverkauft hat, entstehen hierdurch große Verluste. Nicht unwesentlich sind auch die Verluste des Importeurs, die durch die schlechten russischen Transportverhältnisse entstehen. Wenn die russische Eisenbahn einmal Wagenmangel hat, legt sie das eingelieferte Getreide auf ihre Speicher oder hält durchgehende Wagen, die sie anderweitig benutzen will, auf, lädt die Ware aus und stellt den Frachtbrief aus, den der deutsche Importeur, wie geschildert, trotzdem bezahlen muß. Die Ware liegt dann häufig monatelang auf „Ortscheret“, je nach Gestellung von Waggons. Diese bedeutenden Schäden, die durch die nicht innegehaltenen Lieferungsverpflichtungen, sowie durch Zinsverlust der lagernden Waren — die russische Eisenbahn vergütet nichts — entstehen, treffen natürlich auch den Importeur. Wenn auch, wie wir sahen, den Importeur ein so

vielseitiges Risiko trifft, so kann er bei seinen Verkäufen eine Risikoprämie doch nicht einkalkulieren, da er ja nach dem Tagespreise handelt und überhaupt nicht kalkulieren kann.

Die Bezüge des Posener Importeurs aus Österreich, die auch nicht unbedeutend sind, geschehen ebenfalls auf dem Wege der Vinkulation.

Der Verkauf des Posener Importeurs gestaltet sich folgendermaßen. Er verkauft seine Waren an Provinzhändler oder Genossenschaften. Der Provinzhändler kauft meist per Kasse, doch werden auch an kleinere Händler Ziele gewährt, wodurch sich jedoch der Preis verteuert. Bei längeren Zielen werden Zinsen berechnet und Akzepte verlangt. Vielfach werden Kundenwechsel in Zahlung gegeben. Die kleineren Genossenschaften haben meist 30 Tage offenes Ziel und geben dann sehr viele Kundenwechsel in Zahlung. Die großen Zentralgenossenschaften regulieren durchschnittlich innerhalb 8—10 Tagen. An Landwirte direkt verkauft der Importeur selten, da er dort längere Kredite geben müßte und außerdem seinen Abnehmern ins Gehege kommen würde. Zu erwähnen ist noch, daß im Futtermittelhandel die Genossenschaften keine wesentliche Konkurrenz den Großhändlern bieten. Die Genossenschaftsleiter sind oft nicht fähig, derartig komplizierten Geschäften vorzustehen.

Mühlenindustrie

In der sonst industriearmen Provinz Posen ist die ziemlich große Mühlenindustrie von besonderer Bedeutung. Schon von jeher ist diese Industrie in der Provinz bodenständig, nur ihre Gestalt ist durch den Fortschritt der Zeit verändert worden. Wir werden Windmühlen und Dampfmühlen, Kleinmühlen und Großmühlen besonders betrachten müssen. Bis Mitte vorigen Jahrhunderts waren die Windmühlen vielleicht das typischste Bauwerk Posens. In den Kreisen Lissa, Fraustadt und den angrenzenden Bezirken (Guhrau-Schlesien) mögen tausend Windmühlen gestanden haben. Wasserkräfte standen nicht zur Verfügung, und deshalb mußte die Windkraft ausgenutzt werden, um Futtergetreide zu schroten und Brotgetreide zu mahlen. Die große Zahl der Windmühlen ist dadurch zu erklären, daß früher, wie manchmal auch heute noch, der Lohn der landwirtschaftlichen Arbeiter zum großen Teil aus Deputatroggen bestand, der den Mühlen zur Vermahlung gebracht wurde. Bei den Mühlen sind zwei Betriebsformen zu unterscheiden: die Lohnmüllerei und die Handelsmüllerei. Die Lohnmühlen übernehmen die Vermahlung des Getreides gegen einen Mahllohn, der gewöhnlich in einem Teile des Mahlgutes besteht. Diese Betriebsform war bis in das erste Viertel des 19. Jahrhunderts allgemein üblich, kommt aber jetzt noch auf dem Lande vor, nur daß jetzt Naturallohn häufig durch Geldlohn ersetzt wird. Der Bauer erhält für 1 Zentner Roggen vom Windmüller 65 % Mehl und 30 % Kleie (5 % werden auf Verstaubung gerechnet) und hat dafür 1 M. Lohn zu entrichten. Diese Lohnmüllerei ist die handwerksmäßige Form der Müllerei und hat naturgemäß nur ein beschränktes Gebiet für ihren Absatz.

Anders die Handelsmüllerei, die fabrikmäßig betrieben und nach modernen kaufmännischen Prinzipien geleitet wird. Diese Betriebsform macht sich frei von den Verhältnissen lokaler Gebundenheit und sucht mit Ein- und Verkauf den offenen Markt auf. Sie trägt also voll das Risiko der Preisschwankungen des Getreides und des Mehles, hat aber auch anderseits die Chance, günstige Konjunkturen voll ausnutzen zu können. Handelsmüllerei wird von den größeren städtischen Mühlen betrieben.

Das letzte Jahrhundert hat durch die Einführung der Dampfkraft, der verbesserten Verkehrsmöglichkeiten und der Gewerbefreiheit, wie in allen Gewerben, so auch in der Müllerei, grundsätzliche Umwälzungen bewirkt. Diese Veränderungen haben sich im Müllereibetriebe darin geäußert, daß eine Verdrängung der Lohnmühlen durch Handelsmühlen, d. h. da die Lohnmühlen ausschließlich Windmühlen, die Handelsmühlen meist Dampfmühlen sind, eine Verdrängung der Windmühlen durch Dampfmühlen stattfand. Aber auch noch andere Faktoren neuzeitlicher Entwicklung arbeiten am Tode der Windmühlen. Zunächst sind es die landwirtschaftlichen Genossenschaften. Während früher der Bauer im Bezuge von Kleie und Schrot auf den Windmüller angewiesen war, ist er jetzt von diesem unabhängig und bezieht seine Futtermittel von seiner Genossenschaft.

Für den Kleinmüller bleiben so als Abnehmer für Futtermittel nur solche Kunden übrig, die von den Genossenschaften nicht akkreditiert werden und äußerst zweifelhaft sind. Auch die von den landwirtschaftlichen Genossenschaften eigens errichteten Mühlen zur Verarbeitung des Getreides der Genossen schädigen die Kundenmühlen. Ebenso die von ihnen begründeten Kornhausgenossenschaften, die das Getreide der Genossen — meist Bauern — bis zur bestmöglichen Verwertung durch Absatz im großen an Handelsmühlen oder Getreidegroßhändler lagern. Durch die landwirtschaftlichen Genossenschaften wird also den Kundenmühlen einerseits das Getreide entzogen, anderseits werden die Bauern mit Kleie, teilweise auch mit Mehl, versorgt. Als noch zu der heimischen Konkurrenz die der westlichen Großmühlen kam, sahen sich die kleinen Posener

Müller in ihrer Existenz bedroht und forschten nach der Ursache dieser wirtschaftlichen Verschiebung. Sie kamen zu dem Ergebnis, daß die Konkurrenz der Großmühlen den kleinen Mühlen in erster Linie nicht wegen ihrer fortgeschrittenen Technik so gefährlich sei, sondern weil sie sich als großkapitalistische Unternehmungen charakterisieren. Ein moderner Betrieb mit neuzeitlichen Maschinen sei auch den kleinen Mühlen möglich. Aus dieser Erkenntnis leiten sie die Forderung ab — und die Verbände der kleinen und mittleren Mühlen haben schon jahrelang daran gearbeitet —, zur Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage die reichsgesetzliche Einführung einer mit dem Umfange der Vermahlung steigenden Sondersteuer — Mühlenumsatzsteuer — zu erwirken. Die Handelskammer für den Regierungsbezirk Posen hat als Beitrag zur Frage der Mühlenumsatzsteuer die Ursachen untersucht, auf welche die Einstellung der kleinen Mahlmühlen in den letzten Jahren zurückzuführen ist[1]).

Diese Untersuchung, der eine umfangreiche Enquete mit ausführlichem Fragebogen zugrunde liegt, hat die außerordentlich interessanten wirtschaftlichen Verhältnisse der Kleinmüllerei beleuchtet. In diesem Rahmen mehr darauf einzugehen, würde aber zu weit führen. Wir wollen uns daher nur auf das Ergebnis der Untersuchung beschränken. „Die Einstellung der Mühlen ist nachweislich bei einem großen Teile vorwiegend durch natürliche Vorgänge, wie Baufälligkeit oder Brand der Mühle, Tod oder Krankheit des Inhabers usw., und nicht durch eine etwaige Konkurrenz kapitalistischer Großbetriebe verursacht worden. Anderseits erstreckt sich die Einstellung hauptsächlich auf den rückständigen Zweig des Gewerbes und zwar meistens auf Lohnmühlen, die den jetzigen Ansprüchen in keiner Weise mehr genügen und deren Zahl langsam zurückgehen wird. Diese kann auch eine Umsatzsteuer der Großbetriebe nicht mehr in dem Konkurrenzkampfe mit modernen leistungsfähigen Unternehmen, seien es größere

---

[1]) „Auf welche Ursachen ist die Einstellung der kleinen Mahlmühlen in den letzten Jahren zurückzuführen? Posen 1908.“ Wir entnehmen unsere Angaben über Windmüllerei diesem Heftchen.

oder kleinere Mühlen, retten.“ Der Volkswirt, dem Sentimentalität dem einzelnen gegenüber fremd ist, wird den Untergang dieser Lohnmühlen nur berechtigt finden. Denn die deutsche Volkswirtschaft hat natürlich ein Recht darauf, das Mehl so billig zu erhalten, wie es der technisch und kaufmännisch am besten und vollkommensten eingerichtete Mühlenbetrieb liefern kann, und daß die Mehlpreise durch eine Umsatzsteuer keineswegs den am schlechtest eingerichteten Betrieben angepaßt werden. Außerdem würde eine Mühlenumsatzsteuer, welche ja nur die technisch vollkommenen Betriebe schädigen würde, auf Betriebsverbesserungen und technische Weiterentwicklung hemmend wirken. Daß modern eingerichtete und ökonomisch betriebene Kleinmühlen in guter Getreidegegend auch ohne staatlichen Schutz gut existieren können, beweisen die in letzter Zeit in Posen entstandenen vielen mittleren Dampfmühlen von 10—20 Tonnen täglicher Getreidevermahlung, die durchweg mit gutem Erfolge arbeiten. Nicht unerwähnt lassen möchten wir auch, daß viele Windmüller den veränderten Verhältnissen des Mühlengewerbes sich dadurch angepaßt haben, daß sie ihrem Betriebe eine Bäckerei angegliedert haben, sodaß das Brot jetzt nur einen Unternehmergewinn zu tragen hat. Derartige Betriebe haben in allen Gegenden Posens einen großen Aufschwung genommen und arbeiten mit gutem Erfolg. Denn die Ersparnisse der Kosten des Zwischenhandels und der Frachtspesen bringen bei diesen Unternehmungen vollkommen die billigere Produktion der besser eingerichteten Großmühlen zum Ausgleich.

Wenden wir uns nun den Großmühlen zu, die in den letzten Jahrzehnten in Posen sich ständig vergrößert und vermehrt haben und einen der bedeutsamsten Faktoren des Wirtschaftslebens der Provinz bilden. Während früher Posen seinen Mehlbedarf, besonders in Weizenmehl, zum Teil auch noch in Schlesien decken mußte, kann es heute in bezug auf Mehl sich nicht nur selbst genügen, sondern hat noch große Überschüsse abzugeben. Es steht dies natürlich in kausalem Zusammenhange mit den Zollrückvergütungen, die eine ständig steigende Getreideproduktion bewirkten und auch für Mehl günstige Exportmöglichkeiten schufen. Die Mühlen beziehen

das Getreide fast ausschließlich vom Händler oder von Genossenschaften. Ein Bezug vom Gutsbesitzer kommt deshalb wenig in Frage, weil die Mühlen auf regelmäßige Lieferungen angewiesen sind, und der Landwirt aus wirtschaftlichen Gründen eine gleichmäßige Versorgung nicht leisten kann. Außerdem fürchtet der Müller beim direkten Kauf vom Landwirt durch Vergrößerung der Konkurrenz den Preis zu steigern. Die Mühlen regulieren ihre Zahlung bei dem Händler durchschnittlich innerhalb 8—14 Tagen, weniger zahlungskräftige erhalten auch 3—4 Wochen Ziel, Akzeptgabe ist selten.

Verkauf

Die Posener Mühlen setzen ihr Weizenmehl meist im Inlande ab, teils an Bäcker und teils an Mehlhändler. Roggenmehl wird vorwiegend nach dem Auslande verkauft. Im Verkehr mit dem Bäcker herrscht ein großes Borgsystem. Zahlung nach Verlauf von 4—6 Wochen abzüglich 1% Skonto ist vielleicht die häufigste, sehr oft werden aber noch weit längere Kredite gegeben. Schon zum Ankauf der Bäckerei werden oft vom Müller bare Vorschüsse gegeben. Ist die Bäckerei nun gekauft, so pflegt der Bäcker die ersten Mehlentnahmen bar zu zahlen. Bald entnimmt er jedoch größere Partien Mehl, bleibt einen Teil derselben schuldig, bestellt und erhält weitere Lieferungen, und es entsteht eine ständig anwachsende Schuld. Um sich zu sichern, nimmt der Müller dann eine Hypothek auf das Grundstück des Bäckers, die aber meist so wenig Wert hat, daß sie eine tatsächliche Sicherung nicht ist. Eine Posener Großmühle, die neben ihrem Export auch viel mit Bäckern arbeitet, war so liebenswürdig, dem Verfasser folgende Statistik ihrer Verluste auszurechnen:

Im Durchschnitt der letzten 5 Jahre betrug ihr Verlust 0,37% vom Umsatz, und verteilte sich auf 4,40% von der Zahl der Schuldner.

Da im Verhältnis zum Umsatz die Verluste gering sind, dieselben sich aber auf eine ziemlich große Anzahl von Kunden beziehen, resultiert, daß die Ausfälle vorwiegend bei den kleineren Abnehmern, d. h. bei den Bäckern gewesen sind. Wenn sich

der Müller auf derartige, nicht gerade immer sichere Geschäfte einläßt, so tut er das aus zweierlei Gründen: einerseits erzielt er im Verkauf an den Kredit in Anspruch nehmenden Bäcker hohe Preise, anderseits ist er gezwungen, zur rationellen Ausnutzung seiner Mühle ein gewisses Quantum Mehl herzustellen, das er an den Händler nicht immer lohnend absetzen kann. Der direkte Verkehr mit dem Bäcker wird jedoch von nur wenigen Mühlen unterhalten. Die meisten Mühlen verkaufen ihr Mehl an den Händler. In Posen erfolgt Zahlung prompt ohne Skonto oder spätestens innerhalb 4 Wochen. Akzeptkredite sind, abgesehen von einigen Provinzmühlen, in beschränktem Maße üblich. Der Handel nach dem Westen, der ausschließlich auf dem Wasserwege geschieht, erfolgt in der Weise, daß Zahlung im wesentlichen innerhalb 8—10 Tagen nach Ankunft der Ware abzüglich 1 % Skonto stattfindet. In einzelnen Gebieten, z. B. am Niederrhein und Westfalen, wurde bisher gegen Zweimonatsakzept nach Eintreffen der Ware (Transport 6—8 Wochen) ohne Zinsvergütung reguliert. In letzter Zeit haben sich durch diese Kreditierungen Mißstände infolge von Diskontierung von Buchforderungen seitens der stets gedeckten Banken herausgestellt. Es hat sich infolgedessen vor kurzem ein „Verband ostdeutscher Handelsmühlen E. V." gebildet zwecks Herbeiführung besserer Verkaufs- und Zahlungsbedingungen nach dem Westen [1]).

Die Kartellierung der ostdeutschen Mühlen hat sich recht gut bewährt und eine Verminderung allzu großer Kreditgewährungen zur Folge gehabt.

Nach einigen anderen deutschen Gebieten bestehen zwar nicht durch Satzungen von Verbänden, aber durch den Brauch festgelegte Verkaufsbedingungen. Nach dem Königreich Sachsen wird auf 4—6 Wochen offenes Ziel verkauft. Nach der Provinz Sachsen und den mitteldeutschen Staaten gelten folgende Zahlungsbedingungen: bei Zahlung innerhalb 14 Tagen 1 % Skonto, 4 Wochen zinsfreies Ziel, oder Zwei- oder Dreimonatsakzept mit Zinsvergütung. Für Verkäufe nach Oberschlesien sind in

---

[1]) Ein Auszug aus den Satzungen und der Geschäftsordnung dieses Verbandes befindet sich im Anhang S. 88.

letzter Zeit durch eine Konvention der posenschen und oberschlesischen Mühlen dahingehend Vereinbarungen getroffen worden, daß nur gegen sechswöchentliches Akzept ohne Zinsvergütung verkauft wird. Was den Verkauf des Mehles nach der Provinz Posen selbst anbetrifft, so wird von einigen Mühlen einzelnen Händlern der Alleinverkauf ihres Mehles für einen bestimmten Bezirk übertragen. Diese Händler, die das Mehl auf eigene Rechnung kaufen, erhalten offenes Ziel bis zu 3 Monaten, jedoch werden nach 2 Monaten Zinsen berechnet. Das dreimonatige Ziel wird häufig überschritten.

Verkauf nach dem Auslande

Die Mehlproduktion in Posen ist so groß geworden, daß der Absatz in Deutschland schon lange nicht mehr ausreicht und der Export nach außerdeutschen Ländern immer größere Bedeutung erhält. Aber abgesehen von der Notwendigkeit, einen großen Teil des Mehles im Auslande abzusetzen, wird der Export von den Mühlen wegen der glatten, von allen Unannehmlichkeiten freien Geschäftstechnik mit dem Auslande bevorzugt. Die Posener Mühlen verkauften mit Einfuhrscheinen zugunsten des Verkäufers, so daß sich der Verkaufspreis um den Wert der Einfuhrscheine verminderte. Der Einfuhrschein wurde auf das der Ausbeute entsprechende Quantum Getreide gegeben [1]). Da die Zollämter die Einfuhrscheine dem Verlader gewöhnlich erst 3—4 Wochen nach Ablieferung im Ausland ablieferten, entstand den Abladern ein erheblicher Zinsverlust, der natürlich vorher im Preise einkalkuliert werden mußte.

Exportiert wird aus Posen hauptsächlich Roggenmehl und zwar vornehmlich nach Skandinavien [2]), Belgien, Holland und Finnland [2]). Der Zahlungsmodus ist nach allen Ländern in-

---

[1]) Beim Roggenmehl werden drei Ausbeuteklassen unterschieden, je nach Hochwertigkeit des Mehles. Je weniger Mehl aus dem Getreide gezogen, desto besser ist es.

[2]) Sobald Norwegen und Finnland die beabsichtigten Zölle einführen, würden diese Gebiete für den Posener Export fortfallen und wohl die Posener Mühlenindustrie nicht unwesentlich dadurch geschädigt werden.

sofern gleich, als die Ware nur gegen Zahlung bei Aushändigung des Konnossementes [1]) ausgeliefert wird. Die Regulierung erfolgt auf zweierlei Weise: entweder durch Barzahlung oder durch Rembours. Bei Barzahlung erfolgt Zahlung am Ort des Empfängers abzüglich 1 % Skonto.

Bei Remboursbegleichung eröffnet die Bank des ausländischen Käufers bei der deutschen Bank des Verkäufers Rembours, d. h. sie leistet für die Zahlung des Käufers Garantie, worauf die deutsche Bank die vom Verkäufer eingesandte Tratte in Höhe des Fakturenwertes ohne Skonto akzeptiert und dem Verkäufer des Mehles einsendet. Ein Rembours wird immer auf 3 Monate Sicht ausgestellt. Ein Beispiel wird das besser erläutern. Ein Mehlhändler in Finnland hat zu seinem Betriebe nicht genügend Kapital flüssig und nimmt daher den Kredit seiner Bank in Anspruch. Er kauft von einer deutschen Mühle gegen Rembours ein Quantum Mehl, geht zu seiner finnländischen Bank und läßt sich von ihr in Höhe des Kaufpreises Kredit geben. Der finnländische Bankier schickt nun dem Bankier des deutschen Verkäufers eine schriftliche Garantie darüber, daß er für die Zahlung der Ware aufkommt. Dieser Garantieschein bleibt im Besitze der Bank. Der Müller schickt jetzt seinem Bankier das Konnossement, gleichzeitig einen Wechsel d. h. Remboursformular, das dieser akzeptiert; worauf der deutsche Bankier dem finnländischen das Konnossement einsendet. Der deutsche Verkäufer diskontiert den Rembours, oder handelt ihn als Devise auf dem Berliner Markte, oder läßt ihn bei hohem Diskont bis zur Fälligkeit liegen. Diese Art der Zahlung durch Rembours findet sehr häufig statt und ist auch beim Exporteur sehr beliebt, da hier das Kreditrisiko, das bei direkten Verkäufen an den ausländischen Abnehmer infolge des häufig ungenügenden Rechtsschutzes im Auslande sehr groß sein würde, eingeschränkt ist.

---

[1]) Unter Konnossement versteht man die Schifffrachtsdokumente, enthaltend die Quittung, die der Reeder über den Empfang der zur Beförderung erhaltenen Ware erteilt hat, und die zur Entgegennahme der Ware bei Ankunft berechtigen, und die Versicherungspolice.

Verkauf der Abfallprodukte

Ihre Abfallprodukte, Kleie, Gries usw. verkaufen die Mühlen meist an Händler, aber auch an Landwirte. Im Verkehr mit Händlern erfolgt Zahlung stets gegen Kasse oder Ziel bis spätesten 4 Wochen ohne Berechnung von Zinsen. Im Handel mit dem Landwirt gibt die Mühle Kredite bis 3 Monate ohne Akzept mit Zinsberechnung nach Bankdiskont. Manchmal findet auch Verrechnung mit Getreidelieferung statt.

Im Jahre 1910 haben sich die meisten Großmühlen der Stadt Posen zum Zwecke gleichmäßiger günstiger Verwertung ihrer Abfallprodukte zur „Posener Handelsmühlenvereinigung" zusammengeschlossen. Diese ist eine G. m. b. H. und arbeitet folgendermaßen: die Mühlen liefern sämtliche Abfallprodukte der Gesellschaft, ausgenommen von der Verpflichtung zur Übergabe zur gemeinschaftlichen Verwertung sind diejenigen Quantitäten, die zum Handverkauf der einzelnen Mühlen verwendet werden. Die Lieferungen der einzelnen Mühlen erfolgen zu einem monatlich vom Aufsichtsrate festzusetzenden Preise; dieser ist gegenüber dem Durchschnittspreise um einen kleinen Betrag, der die Regiekosten darstellt, geringer. Am Schlusse des Jahres wird ein etwa verbleibender Überschuß prozentual nach der Höhe der erfolgten Ablieferung der einzelnen Mühlen ausbezahlt. Die Posener Mühlen sind mit dem Erfolge ihrer G. m. b. H. sehr zufrieden.

Genossenschaften

Die Genossenschaften sind im Wirtschaftsleben der Provinz Posen ein außerordentlich wichtiger Bestandteil. Sie stellen sich hier im Osten nicht wie im übrigen Deutschland nur als eine rechtlich bestimmte Unternehmungsform, als ein rein wirtschaftlicher Verband dar, sondern charakterisieren sich als eine scharfe Ausdrucksform politischer Tendenzen. Das Genossenschaftswesen bildet den Kampfplatz, auf dem die beiden Nationen ihre Kräfte konzentrieren und messen wollen. In dieser Arbeit haben wir es natürlich nur in seiner Stellung zur Kreditgebahrung zu betrachten und zu werten.

Wir haben in der Provinz Posen fünf Genossenschaftsverbände zu unterscheiden, vier deutsche Verbände und einen polnischen. Im Nationalitätenkampfe gehen die deutschen Genossenschaftsverbände nicht geschlossen vor, jeder hat darin seine besondere Stellungnahme. Es sind:

1. Der Schulze-Delitzsche „Verband der deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften der Provinz Posen“ mit dem Sitz in Bromberg.

2. Der „Ostdeutsche Handwerkergenossenschaftsverband“ in Posen.

3. Der „Verband der ländlichen Genossenschaften“ (Organisation Offenbach).

4. Der „Verband deutscher Genossenschaften“ (Organisation Raiffeisen).

5. Der polnische Genossenschaftsverband.

1. Die dem Schulze-Delitzschen Verbande angehörigen sog. Vorschußvereine sind die ältesten Genossenschaften in der Provinz Posen. Sie sind politisch neutral und haben, vielfach

sogar in der Übermacht, Polen zu Mitgliedern. Sie befinden sich fast durchweg in den Städten und dienen vornehmlich dem gewerblichen Mittelstande, wenn sie auch viel ländliche Mitglieder zählen. Deshalb ist auch die Form des Geldgeschäftes in den Vorschußvereinen mehr dem Gewerbestande als dem Landwirte angepaßt. Sie befassen sich hauptsächlich mit Diskontieren von Warenwechseln, Kundenwechseln. Darlehen werden meistens gegen Wechsel, selten gegen Schuldschein gegeben. Die Darlehen werden ratenweise abgezahlt und der Rest prolongiert. Auch die laufende Rechnung ist häufig. Der Scheckverkehr hat in den Vorschußvereinen langsam Eingang gefunden aber noch keine Bedeutung erlangt.

2. Die Handwerkerkreditgenossenschaften sind in Posen noch wenig vertreten. Ihre Mitglieder sind vornehmlich diejenigen Handwerker, welchen die Schulze-Delitzschen Kreditvereine zu bankmäßig arbeiten. Die Anteile sind bei ihnen so klein, daß jedem Handwerker der Anschluß an sie möglich ist.

3. und 4. Am kräftigsten hat sich in der Provinz Posen das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen entwickelt. Wir können uns hier, dem Rahmen der Arbeit entsprechend, nicht mit dem komplizierten Aufbau der Genossenschaften und Genossenschaftsverbände, sowie mit den Beziehungen der Genossenschaften zu ihren Geldinstituten befassen; wir beschränken uns auf die Darstellung der zwischen Genossenschaften und Genossen bestehenden Kreditbeziehungen und des Warenhandels der Zentralgenossenschaften.

Während in den Offenbacher Genossenschaften auch Polen sind, setzen sich die Raiffeisenschen nur aus Deutschen, meist Ansiedlern, zusammen. Der Geschäftsverkehr der einzelnen Genossen mit den verschiedenen Genossenschaften, sowohl bei denen des Offenbacher wie des Raiffeisenverbandes, ist im großen und ganzen gleichartig. Die Kreditgewährung ist in der Form des Schuldscheines und der laufenden Rechnung üblich. Wechsel-, Scheck- und Überweisungsverkehr sind noch wenig entwickelt. Die meisten Genossenschaften haben für Gelddarlehen, Warenbezüge und -lieferungen die laufende Rechnung für ihre Genossen. Für Waren wird durchschnittlich ein vierwöchentliches

oder dreimonatiges offenes Ziel gewährt, das aber selten innegehalten wird. Nach dieser Frist werden Zinsen, die meist unter dem Reichsbankdiskont stehen, berechnet. Bei höheren Summen suchen sich die Genossenschaften durch Sicherungshypotheken vor Verlusten zu schützen. Bei vielen Genossen, bei Ansiedlungsbauern, sind diese Hypotheken jedoch wenig wert, da bei diesen die Ansiedlungskommission stets den ersten Rechtsanspruch hat. Die Genossenschaften vertreten den Grundsatz, daß der Bauer bezahlen soll, wenn die Ware umgesetzt ist, also stets nach der Ernte. Bisher wurde aber durchschnittlich erst nach einem Jahre bezahlt. Die Warenbezüge werden jetzt mehr und mehr durch Sicherungshypotheken und Bürgschaften sichergestellt. Auch versucht man den Bauer an den Wechsel zu gewöhnen, um ihn zu größerer Pünktlichkeit in der Zahlung zu erziehen. Früher war ein Dreimonatwechsel für den Bauern ein Unding, da seine Einnahmen, die hauptsächlich aus dem Getreidebau stammten, in längeren Fristen einliefen. Da er heute ca. $^2/_3$ seiner Einnahmen aus Vieh- und Milchwirtschaft, die ihm ständig Erträge abwerfen, bezieht, ist er in der Lage, kurzfristige Kredite zu tilgen, also auch sich des Wechsels zu bedienen. Die genossenschaftlich organisierten Bauern kaufen ihre Futter- und Düngemittel fast durchweg von ihren Genossenschaften, welche ihrerseits wieder diese von ihren Zentralinstituten beziehen. Für die Genossenschaften des Offenbacher Verbandes ist die „Landwirtschaftliche Zentral-Ein- und Verkaufsgenossenschaft (E. G. m. b. H.) zu Posen“ Zentrale für den Warenverkehr sowohl aller Ein- und Verkaufsvereine als auch der Ware beziehenden Kreditgenossenschaften speziell für Getreide, Sämereien, Dünge- und Futtermittel. Sie kauft und verkauft sämtliche Waren für eigene Rechnung. Die Zentralstelle für den Warenverkehr der Raiffeisengenossenschaften ist das „Deutsche Lagerhaus Posen“, G. m. b. H., welches nicht nur Genossenschaften als Gesellschafter hat. Am 30. Juni 1912 gehörten dem Deutschen Lagerhause Posen 159 Genossenschaften, 98 Großgrundbesitzer und 3 Korporationen als Gesellschafter an. Es treibt einen ganz bedeutenden Handel mit landwirtschaftlichen Produkten, Futter- und Düngemitteln, Maschinen, Kalk, Zement und Kohle. Der

Lieferungszwang der Genossenschaften wird ziemlich straff gehandhabt. Das Deutsche Lagerhaus erhält, obwohl es eine G. m. b. H. und, wie sein Vertreter Dr. Diedrich offen erklärt hat, eine Großhandlung in Getreide, Futter-, Düngemitteln und sonstigen landwirtschaftlichen Bedarfsartikeln ist, den billigen Kredit der Genossenschaften, da es Genosse der Posenschen Landesgenossenschaftsbank ist, die das billige Geld aus der Preußenkasse schöpft. Wenn man nun bedenkt, daß das Deutsche Lagerhaus, eine private Gesellschaft mit beschränkter Haftung, zum Nachteil der Steuer zahlenden Privathändler in so hervorragendem Maße mit billigen großen Staatsmitteln unterstützt wird, so ist es doppelt bemerkenswert, wenn einem solchen Institute das Monopol eingeräumt wird, den provisionsweisen An- und Verkauf der landwirtschaftlichen Produkte und Bedarfsartikel für sämtliche noch nicht besiedelten Güter der Ansiedlungskommission zu besorgen. Das sichere feste Einkommen aus dieser Vertretung der Ansiedlungskommission ist so bedeutend, daß diese allein schon einen kräftigen Großhandelsbetrieb darstellt. Verschiedene Handelsvertretungen, hauptsächlich die Handelskammern und der deutsche Handelstag, haben auf diese Beeinträchtigungen des Handels hingewiesen und ihre Abstellung, bisher ohne Erfolg, gefordert[1]).

Auch die landwirtschaftlichen Betriebsgenossenschaften sind in der Provinz Posen recht zahlreich. Es gibt ihrer dort über 200. Besonders stark sind Brennerei- und Molkereigenossenschaften vertreten. Dagegen ist die Zahl der Bezugs- und Absatzgenossenschaften gering, da in Posen den Darlehnskassen des Offenbacher- wie des Raiffeisenverbandes das Bezugs- und Absatzgeschäft übertragen ist. Die bestehenden Ein- und Verkaufsvereine kaufen Futter- und Düngemittel, Sämereien usw. in großen Bezügen ein, detaillieren sie an ihre Mitglieder und verkaufen die landwirtschaftlichen Erzeugnisse derselben, namentlich Getreide, an Großhändler und Mühlen. Einige dieser Ge-

[1]) Siehe die im Auftrage des Verbandes der amtlichen Handelsvertretungen Posens und Westpreußens herausgegebene Schrift von Dr. Hampke: „Die Schädigung des Handels in den Provinzen Posen und Westpreußen durch die staatliche Unterstützung der landwirtschaftlichen Genossenschaften."

nossenschaften haben als Nebenbetrieb Mühle und Bäckerei. Es bestehen auch zwei Kaufhäuser, die dem Landwirt die Bedarfsartikel des täglichen Lebens, wie Kolonial-, Kurz- und Eisenwaren, liefern, auf genossenschaftlicher Grundlage. Diese Gründungen sind aber als vollkommen mißglückt zu betrachten und werden auch nicht wiederholt werden.

5. Die Polen haben sich im Osten für alle Lebensgebiete Organisationen geschaffen und diese zu Trägern politischer Tendenzen gemacht. Besondere Sorgfalt haben sie auf die Organisierung des Wirtschaftslebens verwandt und hierfür die Form der Genossenschaft gewählt. Sie haben den Osten mit einem Netz von Genossenschaften überzogen, welches die wirtschaftlichen Kräfte des polnischen Volkskörpers zusammenfaßt und durch kraftvolle, einheitliche Leitung zu hervorragender Wirkung bringt. Die Grundlage im Bau des polnischen Genossenschaftswesens sind die Kreditgenossenschaften, die sog. Volksbanken (banki ludowe). Wenn die Kreditgenossenschaften schon im allgemeinen eine besondere wirtschaftliche Bedeutung haben, da sie allein es den kleinen Handel- und Gewerbetreibenden häufig ermöglichen, den notwendigen Betriebskredit zu erhalten, so ist die Wirkung der polnischen Volksbanken besonders groß. Während der Kredit der Deutschen großenteils von privaten Kapitalisten oder Aktienbanken ausgeht, ist der Kredit der Polen fast ausschließlich genossenschaftlich organisiert. Die in den Genossenschaftsbanken zusammenströmenden Gelder können infolgedessen hier einheitlich und nach bestimmten Gesichtspunkten dirigiert werden und eine Verwendung finden, welche nicht nur den Nutzen der Kreditquelle, sondern namentlich des Kreditnehmers im Auge hat. Eine weitere Ursache der Kapitalmacht der polnischen Kreditinstitute besteht darin, daß ihre Gelder hauptsächlich dem im wirtschaftlichen Kampfe so besonders wichtigen Personal- und zweitstelligen Anlagekredit dienen, da ja die Polen den erststelligen Anlagekredit aus den neutralen deutschen Instituten, aus den Hypothekenbanken, der Landschaft und den Sparkassen haben. Die Volksbanken, Genossenschaften mit unbeschränkter Haftpflicht, sind nach dem System von Schulze-Delitzsch gegründet, befinden sich aber im Gegensatz zu den

deutschen Vorschußvereinen auch, und zwar zum dritten Teil, auf dem Lande. Sie sind in einem festen Verbande zusammengeschlossen und haben eine Verbandsbank, eine Aktiengesellschaft, die ihnen als Kreditquelle und zum Geldausgleich dient. Die polnischen Banken sind vor allem bemüht, Depositengelder heranzuziehen, während sie auf ein großes eigenes Kapital nicht so großen Wert legen. Depositengelder strömen ihnen auch in ungeheuren Mengen zu. Jeder polnische Dienstbote und Arbeiter, jeder Kaufmann und Gewerbetreibende, und vor allem die in den westlichen Industriebezirken arbeitende polnische Bevölkerung, geben die Spargelder in die Volksbanken. Darlehen geben diese nur auf Wechsel, Wechsel ohne Unterpfand müssen mindestens zwei Unterschriften haben. Die Kreditfristen bei den polnischen Volksbanken sind länger als die bei den deutschen.

Bisher noch nicht so zahlreich wie die Volksbanken, aber sich in letzter Zeit schnell vermehrend, sind die polnischen Ein- und Verkaufsgenossenschaften m. b. H., die „Rolniks“ (Rolnik = Bauer). Die Rolniks sind Genossenschaften, welche den Handel in Getreide, Futter- und Düngemitteln usw. organisieren, und haben sich fast durchweg rasch und kräftig entwickelt. Bei Eintritt in die Genossenschaft wird jeder Genosse vom Vorstande und Aufsichtsrate akkreditiert, d. h. es wird die Bonität des Betreffenden eingeschätzt, und danach die Summe festgesetzt, bis zu deren Höhe er beliehen werden darf. Die Bauern stehen mit den Rolniks im Kontokorrentverkehr. Ihr Getreide lassen sie sich häufig bar bezahlen und nicht verrechnen. Der Rolnik gewährt ihnen ohne jede Spezialsicherheit außerordentlich lange Kredite, meist in Waren, manchmal auch Vorschüsse auf Getreidelieferungen. Die Rolniks üben im Gegensatz zu den Volksbanken keinen Druck zwecks Rückzahlung der Darlehen auf ihre Genossen aus, da sie den Übergang des Bauern zum konkurrierenden Händler, von dem er lange Kredite gewohnt ist, fürchten. Nur im Notfalle, wenn er sehr wenig flüssiges Geld hat, veranlaßt der Rolnik die Genossen zur Hergabe von Wechseln unter Hinweis auf eine Kündigung ihres Kredites und gibt diese Wechsel an seine Warenlieferanten wieder in Zahlung. Das durch die langen Kredi-

tierungen entstehende Kreditbedürfnis der Rolniks wird durch die Volksbanken stets ausreichend befriedigt.

Die im „Patronat“ geeinten polnischen Genossenschaften haben in dem im Jahre 1906 gegründeten „Sekretariat“ ein Zentralinstitut für ihren Warenhandel geschaffen. Das Sekretariat befindet sich in der Stadt Posen und ist: 1. am Platze Posen der Agent für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse der Genossenschaften, und 2. die gemeinsame Bezugsquelle der Genossenschaften für Dünge- und Futtermittel, die nach Sammlung der einzelnen Bestellungen der Rolniks gemeinsam bezogen werden. Durch die großen Bezüge werden natürlich große Rabatte erzielt. Die Abrechnung erfolgt zwischen den liefernden Firmen und den Rolniks direkt. Die Zahlungsbedingungen sind dieselben wie bei jedem Händler, nur, daß die einzelnen Genossenschaften den Rabatt des ganzen Bezuges genießen. Außerdem hat das Sekretariat an allen größeren deutschen Plätzen, besonders in Berlin, Agenten, die für die Rolniks, gegen Provision von 1 M. pro Tonne, Geschäfte vermitteln. In der Provinz Posen muß der Käufer dem Sekretariat eine Provision von 3 M. pro Waggon zahlen. Diese Provisionen dienen zum Unterhalt des Sekretariats.

Wenn wir zusammenfassend noch einmal die Wirkung der Genossenschaften auf das Posener Wirtschaftsleben beurteilen wollen, so kommen wir zu dem Ergebnis, daß der durch dieselben hervorgerufene Nutzen den Schaden weit übersteigt. Wenn von genossenschaftlicher Seite stets geleugnet wird, daß ein großer Teil der Kaufmannschaft der Provinz, die zahlreichen Getreidehändler, durch die Genossenschaften sehr geschädigt werden, so ist hierfür nur eine arge Selbsttäuschung oder Interessenpolitik verantwortlich zu machen. Die Tatsache liegt so klar dar, daß sie der Beweise gar nicht erst bedarf. Unseres Erachtens hat aber der Volkswirt bei der Wertung der Genossenschaften nicht als Kriterium anzusehen, ob durch sie eine Gruppe von Erwerbstätigen geschädigt wird oder nicht. Mit Ausschaltung jeglicher Sentimentalität muß deren Wirkung auf das gesamte Wirtschaftsleben als maßgebend für ihre Beurteilung angesehen werden.

Für den Großgrundbesitzer kommen die Genossenschaften

weniger in Frage, da die Kapitalschwachen dort nicht ihr Kreditbedürfnis voll befriedigen können, während die Kapitalkräftigen die freie Konkurrenz vorziehen. Dagegen sind sie für einen großen Teil des Bauernstandes ein gewisses Bedürfnis. Die Genossenschaften haben an dem wirtschaftlichen Aufstieg der Provinz Posen ein außerordentliches Verdienst, sie haben den Landwirt gekräftigt, geschützt und erzogen. Für den Erfolg der Besiedlung durch die Ansiedlungskommission waren und sind die Genossenschaften vielfach Vorbedingung. Aber auch die alteingesessenen Landwirte verdanken den Genossenschaften viel. Sie haben durch sie sichere, reelle Kreditquellen und gute Bezugs- und Absatzmöglichkeiten erhalten und sind dadurch wirtschaftlich unabhängiger und kräftiger geworden. Sie sind durch die Genossenschaften zu größerer Pünktlichkeit im Abzahlen der Schulden und durch deren Sparinstitute zur größeren Sparsamkeit erzogen worden. Die von den Verbänden abgehaltenen Buchführungskurse vermitteln das bisher so sehr fehlende kaufmännische Verständnis, die Erteilung von Ratschlägen technischer Natur zeitigen eine Vervollkommnung des Wirtschaftssystems. Leider werden diese Erfolge durch die zwischen den einzelnen Genossenschaftsverbänden bestehende Unstimmigkeit sehr beeinträchtigt. Wenn auch den wilden Konkurrenzgründungen von Genossenschaften dadurch ein Ziel gesteckt worden ist, daß der Raiffeisen- und Offenbachverband ein Abkommen geschlossen haben, durch das sie sich ihren bisherigen Besitz garantierten und Bezirke für jeden Verband festsetzten, in denen er Neugründungen vornehmen dürfe, so wirkt die mangelnde Einigkeit doch noch sehr schädlich. Infolge des erbitterten Konkurrenzkampfes können die einzelnen Genossenschaften es häufig nicht ermitteln, ob ein Genosse nicht schon bei der Genossenschaft eines anderen Verbandes kreditiert ist, sodaß ihnen häufig jede Unterlage für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit fehlt. Die jetzt schon erfreuliche Wirkung der Genossenschaften in Posen würde durch ein zielbewußtes Zusammenarbeiten der Verbände bedeutend verstärkt werden, sodaß ein baldiges Zustandekommen der bisher gescheiterten Einigungsbestrebungen nur zu wünschen ist.

Viehhandel

Beim Viehhandel haben wir zwischen dem Handel mit Fettvieh und dem Handel mit Magervieh zu unterscheiden. Die Provinz Posen ist der Hauptlieferant des ganzen Deutschen Reiches für Fettvieh, während Ostpreußen wohl das meiste Magervieh liefert.

1. Fettviehhandel

Der Viehhändler bezieht das Fettvieh vom Landwirt, vom Groß- oder Kleingrundbesitzer gegen Barzahlung. Es wird häufig auf eine spätere Lieferung gekauft. Jedoch läßt sich der Landwirt vom Händler dann meist 4, 6, ja manchmal auch 8 Wochen vor Lieferung der Ware ein Angeld geben, für das keinerlei Zinsen berechnet werden. Das Angeld erreicht häufig eine beträchtliche Höhe und wird stets vom Viehhändler gewährt. Der Besitzer läßt sich dieses Angeld geben, 1. um zinsloses Geld zu erhalten, 2. um eine Gewähr für Abnahme der Ware bei gewichenen Preisen von seiten des Händlers zu haben. Der Händler kauft das Fettvieh, fast hauptsächlich in der Provinz Posen, und schickt es nach den öffentlichen Märkten nach Berlin und nach dem Westen. Dort erfolgt der Verkauf durch den Händler selbst, meist aber durch einen Kommissionär. Der Kommissionär vertreibt das Vieh an große Schlächtereien. Er erhält vom Händler 1½% Provision und zahlt den Händlern sofort in bar aus. Dem Fleischer borgt er 10 Tage. Sehr häufig gibt auch der Kommissionär, welcher meist Großkapitalist ist, dem Viehhändler in der Provinz Vorschüsse unter Berechnung von 5—6 % Zinsen ohne Wechsel oder andere Sicherheit.

Viele Posener Händler schicken ihr Fettvieh auch auf den Breslauer Markt, wo sie den Verkauf selbst bewirken. Die Breslauer einheimischen Fleischer geben dem Händler Bankanweisungen, die dieser sofort bei der Bank einkassiert. Die Bank zieht dem Händler 1 % Skonto ab, wogegen sie aber dem Fleischer 8—14 Tage das Geld stundet. Die Bank zahlt nach der Jahresabrechnung dem Fleischer ½ % zurück. Insofern am Breslauer Markte ausländische Fleischer oder Händler als Käufer auftreten, müssen diese bar bezahlen.

2. Magerviehhandel

Im Gegensatz zum Fettvieh wird das Magervieh nicht aus der Provinz Posen, sondern meist aus Ostpreußen, Bayern und Oldenburg bezogen. Dort wird es von Händlern, Gutsbesitzern oder auf offenen Märkten gekauft und stets bar bezahlt. Dieses Vieh liefert nun der Händler den Gutsbesitzern der Provinz als Mast-, Arbeits- oder Zuchtvieh. Die kapitalkräftigen Besitzer, der weitaus geringste Teil, zahlen nach 14 Tagen oder 3 Wochen, wobei ein Kassaskonto nie gewährt wird. Die meisten jedoch zahlen erst nach 6—8 Wochen, ohne daß vom Händler Zinsen berechnet werden. Da der Händler die Zahlungsweise seines Käufers meistens kennt, kalkuliert er den Zinsverlust schon von vornherein in den Preis ein. Einzelne Gutsbesitzer geben auch Wechsel auf ½—1 Jahr und vergüten in diesen Fällen Bankdiskont. Eine Verrechnung mit dem Gutsbesitzer zwischen geliefertem Magervieh und bezogenem Fettvieh ist auch nicht selten.

Ein für den Posenschen Viehhandel besonders typischer Brauch ist folgender: Der Händler stellt Magervieh beim Gutsbesitzer zur Mast ein und vergütet diesem dafür ein pro Tag vereinbartes Futtergeld. Der Besitzer läßt sich während der Mastzeit meist à conto des aufgelaufenen Futtergeldes Vorschüsse geben. Nach Ablieferung des gemästeten Viehes erfolgt Abrechnung. Ein zweiter typischer Brauch: Der Händler liefert dem Besitzer zugewogenes Magervieh und bezahlt nach Ablauf der Mast das ermittelte Mehrgewicht zu einem nach Abschluß des Geschäftes vereinbarten Preise.

Was den Handel in Mastschweinen anbetrifft, so vollzieht sich derselbe in denselben Formen wie der Handel in Mastrindvieh, jedoch ist nicht üblich, daß der Händler seine Schweine gegen Futtergeld oder Gewichtszunahme beim Landwirt zur Mast einstellt, wie dies beim Rindvieh geschieht. Es kommt vielfach vor, daß Mastschweine von den Händlern unter Ausschaltung der öffentlichen Märkte nach Oberschlesien und Sachsen an Großschlächter versandt werden, von denen sie ohne Abzug bar bezahlt werden.

Der Handel mit Magerschweinen, d. h. mit Ferkeln (vom Mutterschwein abgesetzte) und Läufern (etwa 1 Jahr alte Schweine) wickelt sich wie folgt ab: Die Schweinezucht wird von solchen Gütern, welche auch Schweinemast haben, für eigenen Bedarf zumeist selbst betrieben, um zu verhindern, daß durch den Bezug von jungen Schweinen aus verschiedenen Ställen Seuchen eingeschleppt werden. Vorwiegend wird die Schweinezucht in der Provinz Posen von kleineren polnischen Bauern und Arbeitern auf den Rittergütern, auf denen es ihnen gestattet ist, sich einige Schweine zu halten, in letzter Zeit vereinzelt auch von Ansiedlern, betrieben. Diese behalten in der Regel nur so viele Ferkel zur Mast, als sie für den eigenen Bedarf brauchen. Die überflüssigen Ferkel und Läufer bringen sie nach den in verschiedenen Städten der Provinz stattfindenden Wochenschweinemärkten. Jahrmärkte finden außerdem viermal jährlich statt. Auf diesen Märkten werden die Ferkel und Läufer teils von Händlern der Provinz Posen, teils von Landwirten und Händlern der benachbarten Provinzen, insbesondere aus Schlesien, gegen Barzahlung aufgekauft. Die Händler hausieren damit in den schlesischen Dörfern, wo sie die Tiere an Bauern verkaufen. Zahlung erfolgt von diesen zur Hälfte bei Lieferung, zur anderen Hälfte sobald der Bauer die gemästeten Schweine verkauft, vielfach auch noch später. Manchmal liefern die Händler die jungen Schweine auf vorherige Bestellung auch an Molkereien, welche zwecks besserer Verwertung der Magermilch Schweinemast eingerichtet haben, oder an solche Güter, welche sich wegen des dabei bestehenden Risikos mit der Schweinezucht gar nicht oder nicht genügend befassen. Zahlung erfolgt in vereinzelten Fällen prompt, vielfach aber erst nach 4—6 Wochen.

In Zeiten, wo Ferkel und Läufer knapp und teuer sind, hausieren die heimischen Händler schon vor den Märkten zwecks Einkaufs auf den Dörfern und bringen die Tiere selbst nach den Märkten, wo sie dieselben gegen Barzahlung an die auswärtigen Käufer verkaufen. Der Handel in Magerschweinen liegt zumeist in Händen kleiner Händler bzw. Hausierer. Eine Ausnahme hiervon machen einige Händler in dem posenschen Städtchen Sarne, welche darin einen Großhandel betreiben. Diese haben weitreichende Beziehungen und verschicken, und zwar meist Läufer, wenn die Preise billig sind, waggonweise zum Schlachten nach dem Westen, hauptsächlich nach München, wo sie vom Kommissionär verkauft und nach Schluß des Marktes gegen Abzug von 1% bar bezahlt werden.

In letzter Zeit haben sich in der Provinz Posen einige, allerdings noch nicht viele, Viehgenossenschaften gebildet, die aber, mit geringen Ausnahmen, sehr unbedeutend sind und auch wenig reüssieren. Der Grund hierfür liegt meist in der durchaus mangelnden Geschäftstüchtigkeit der Leiter, die nicht aus der Branche stammen, sondern frühere, des Handels unkundige Wirtschaftsinspektoren sind. Die Genossen sind meist Ansiedler. Die Absicht der Genossenschaften, auf die Viehpreise einen Einfluß auszuüben, kann nur dann einen Erfolg haben, wenn die Genossenschaft sehr viele Mitglieder hat und durch die Menge des aufgetriebenen Viehes auf den Markt einen Druck ausüben kann. Dies ist aber fast nie der Fall. Ein weiterer Grund für die mangelhafte Prosperität der Genossenschaften ist darin zu suchen, daß sie ihr Vieh ausschließlich durch die Kommissionäre auf dem Berliner Markte verkaufen. Nun ist es aber eine bekannte Tatsache, daß der Berliner Marktverkauf fast gar keinen Nutzen abwirft. Auch diejenigen posenschen Händler, die ihr Vieh ausschließlich auf dem Berliner Markte verkaufen, können nicht reüssieren. Der gutsituierte Großhändler zieht seinen Nutzen aus dem Magerviehhandel und dem Export des Fettviehes nach dem Westen. Der ausschließliche Handel nach Berlin wird nur von dem Händler betrieben, der auf die Vorschüsse des Kommissionärs angewiesen ist.

Der Viehhandel ist in der Provinz Posen meist in den Händen von nicht im Handelsregister eingetragenen Händlern.

Diese sträuben sich dagegen, um der ihnen lästigen Buchführung enthoben zu sein. Der Nachteil dieser Unterlassung besteht aber darin, daß die Banken, obwohl sie die überschüssigen Gelder der Händler stets als Depositen erhalten, diesen ohne Nachweis einer genauen Bilanz keinen Kredit gewähren. Diese Aufstellung will und kann der Händler aber wegen der damit für seine Schuldner verbundenen Indiskretion nicht geben. Bei geordneter Buchführung könnte er durch das Attest eines vereidigten Bücherrevisors der Bank einen Nachweis und damit sich selbst einen Kredit bei der Bank verschaffen, ohne die Gefahr einer Bloßstellung seiner Schuldner. Ohne diesen Bankkredit müssen nun die Posener Händler ein ganz beträchtliches Betriebskapital haben oder die Vorschüsse des Kommissionärs stark in Anspruch nehmen. Der Handel in Posen ist trotzdem so bedeutend, daß Geschäftsabschlüsse in Höhe von 200000 M., wie wir uns überzeugen konnten, recht häufig sind.

Maschinenhandel

Bei dem landwirtschaftlichen Charakter der Provinz Posen ist es selbstverständlich, daß der Maschinenhandel in der Provinz bedeutend ist. Maschinenindustrie und -handel haben in den letzten Jahrzehnten durch die ostmärkische Kolonisationspolitik, die in der Parzellierung großer Güterkomplexe ihren Ausdruck findet, einen großen Umfang angenommen. Ein Riesengut, das früher einem Besitzer gehörte, ist heute vielleicht für 150 Ansiedler zerstückelt worden. Die Summe der neuen Wirtschaften braucht naturgemäß infolge der viel intensiveren Bewirtschaftung mehr Maschinen als das frühere Einzelgut. Der Maschinenverbrauch ist aus folgenden Gründen besonders stark gewachsen: Die Ansiedler kommen zumeist aus dem Westen, der im Gegensatz zum Osten gewöhnt ist, im landwirtschaftlichen Betriebe viele Maschinen zu benutzen. Sodann arbeiten die Ansiedler meist nur mit ihrer Familie, ohne fremde Arbeitskräfte, sodaß sie sich diese durch Maschinen möglichst zu ersetzen suchen. Die Maschinenfabriken geben den Grossisten ein 3monatiges Ziel oder gewähren $1\frac{1}{2}$—3% Skonto bei Zahlung innerhalb 30 Tagen. Der Grossist läßt sich auch häufig ein Ziel von 6 Monaten einräumen; in diesem Falle muß er bald nach Empfang der Ware dem Fabrikanten ein Dreimonatsakzept geben, das nach Ablauf dieser Zeit auf weitere 3 Monate prolongiert wird. Zinsberechnung nach Vereinbarung. Im Geschäftsverkehr zwischen Grossist und Detaillist ist die Kreditgewährung größer, sie bewegt sich gewöhnlich zwischen 3 und 9 Monaten. Auf jeden Fall verlangt aber der Grossist Akzept, das von 3 zu 3 Monaten prolongiert und nach 3 Monaten teils mit dem jeweiligen Bankdiskont, teils mit 1% über Bankdiskont ver-

zinst wird. Diese Wechsel werden häufig dem Fabrikanten, der sie gerne nimmt, in Zahlung gegeben. Kapitalkräftige Händler, die Bankkredit haben, ziehen es allerdings vor, die Wechsel zu diskontieren und bar zu begleichen, da das Kassaskonto einen bedeutend höheren Zinssatz darstellt als der Wechseldiskont. Hat z. B. ein Händler bei der Fabrik eine Schuld von 2000 M. zu bezahlen, so genießt er bei Barzahlung innerhalb 30 Tagen 2% Skonto = 40 M. Hierzu kommen noch die Zinsen für die 30 zinsfreien Tage, die bei einem Zinssatz von 6% 10 M. betragen, so daß er im ganzen 50 M. Ermäßigung hat. Hat er nun Wechsel in gleicher Höhe liegen und diskontiert er diese, so zahlt er dafür bei einem Bankdiskont von 6% auf 3 Monate 30 M. Die Ersparnis beträgt bei Barzahlung somit 20 M.

Ist ein Detaillist kapitalschwach, scheint er aber vertrauenswürdig, so gibt ihm der Grossist Kredit. Er läßt sich dann entweder selbstschuldnerische Bürgschaften von seiten gut situierter Familienangehöriger oder Fremder geben oder er sichert sich auf folgende andere Art: Bei Aufnahme der Bestellung läßt sich der Kleinhändler vom Landwirt einen sog. Bestellzettel unterschreiben. Dieses Schriftstück enthält eine Beschreibung der gekauften Ware und die Art der Zahlung, die gewöhnlich ratenweise entrichtet wird und sich je nach der Höhe des Objektes gewöhnlich auf einen Zeitraum von 1 bis 3 Jahren erstreckt. Die Raten werden meist halbjährlich, im März und Oktober, entrichtet und teils mit 5—6%, teils gar nicht verzinst. Diese Bestellzettel werden von kapitalschwachen Händlern in vielen Fällen den Grossisten zediert, die hiervon den Landwirt in Kenntnis setzen und sich nun direkt von diesem die Ratenzahlung bezahlen lassen. Zahlt der Händler dem Grossisten vor Ablauf der Frist die ganze geschuldete Summe, so erhält er die Bestellzettel zurück. Schwache Händler, die Bankkredit in Anspruch nehmen, müssen diese Zettel der Bank als gewisse Sicherheit hinterlegen. Einige Maschinenfabriken und -großhandlungen verkaufen ihre Waren durch eigene Agenten, die nicht für Gehalt angestellt sind, sondern nur Provision beziehen. Die Agenten verkaufen für Rechnung der Großfirma, die sie vertreten, gegen deren Bestellzettel, die ebenfalls wie

die vorhin erwähnten genaue Zahlungsverpflichtungen enthalten; so z. B. die Forderung, daß ein Käufer, wenn er mit zwei Raten im Verzuge bleibt, sofort die ganze Restschuld zu tilgen hat.

Die Großgrundbesitzer arbeiten meist direkt mit den Fabrikanten oder Grossisten. Im Gegensatz zu früher kaufen sie heute mehr nach kaufmännischen Prinzipien und suchen möglichst bar zu zahlen, um den hohen Kassaskonto auszunutzen. Wie schon vorher erwähnt, haben die Maschinenhändler einen bedeutenden Absatz an die Ansiedler. Dieser Geschäftsverkehr spielte sich früher häufig in sehr bedenklichen Formen ab. Bei Übernahme eines Rentengutes muß der Ansiedler der Ansiedlungskommission sofort ein Angeld zahlen; ebenso braucht er gleich die zur Bewirtschaftung notwendigen Maschinen. Diejenigen Ansiedler, die nun dieses notwendige Angeld nicht hatten, gingen zum Maschinenhändler und versprachen diesem, bei ihm ihre Maschinen zu kaufen, wenn er ihnen zunächst die Summe für das Angeld vorstrecke. Häufig ließen sie sich auch, ohne einen Pfennig angezahlt zu haben, nur auf ihr Versprechen hin, eine Quittung über die Bezahlung der Maschinen ausstellen und zeigten diese der Ansiedlungskommission als Sicherheit vor. Die Ansiedlungskommission sucht nun diesem Unwesen dadurch zu steuern, daß sie die Händler, die derartige Geschäfte machen, zu ermitteln sucht und deren Namen auf eine schwarze Liste setzt. Den Ansiedlern, die mit diesen Händlern in Geschäftsbeziehungen der angegebenen Art treten, entzieht die Ansiedlungskommission ihre Unterstützung, die sie sonst bei Mißernten, Viehseuchen usw. gewährt. Diese Maßnahmen haben bisher schon einen guten Erfolg gezeitigt.

Ein Teil des Maschinenhandels liegt auch in den Händen der landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Destillationsgewerbe

Die Provinz Posen steht mit ihrer Produktion in Kartoffelspiritus an erster Stelle von allen deutschen Provinzen. 556 Brennereien brannten im Jahre 1908 684 707 hl Kartoffelspiritus. Diese Riesenspiritusfabrikation, sowie vor allem der große Bevölkerungsanteil der Spirituosen liebenden Polen ließen ein bedeutendes Destillationsgewerbe in der Provinz Posen entstehen. Wie in den westdeutschen Städten sich fast an jeder Straßenecke eine Bierwirtschaft befindet, so sind in den ostdeutschen die Schenken dicht gesät. Die meisten Posener Brennereien sind der Spirituszentrale angeschlossen, dem bekannten Ring, welcher den erzeugten Spiritus durch genossenschaftlichen Verkauf absetzt. Dem Spiritusring muß binnen 14 Tagen gezahlt werden; kleinere Destillateure müssen teilweise netto Kasse regulieren. Für die zur Likörfabrikation notwendigen Öle, Drogen und Gewürze erhält der Destillateur 3 Monate offenes Ziel oder 2—3% Skonto bei sofortiger Bezahlung. Glasfabriken geben ebenfalls 3 Monate offenes Ziel oder 2% bei Regulierung innerhalb 4 Wochen. Die Glasfabriken, von denen die Flaschen bezogen werden, sind syndiziert und gehen ziemlich rigoros vor. Sie nehmen Kundenwechsel nicht in Zahlung. Rum, Arrak und Kognak, die zur Herstellung von Verschnitt gebraucht werden, werden auf 6 Monate Ziel oder mit 3% Skonto bei Barzahlung innerhalb 30 Tagen gekauft. Kognak wird aus Frankreich, Rum aus Jamaika direkt oder aus London und Bremen und Arrak aus Amsterdam, Rotterdam und Bremen bezogen. Die Mehrzahl der Destillateure bezieht diese Waren durch deutsche Zwischenhändler. Die für Zusätze gebrauchten Südweine genießen

3 Monate Ziel oder 2% Kassaskonto innerhalb 30 Tagen. Die meisten Destillationen haben eine Fruchtsaftpresserei angegliedert, die neben den zur eigenen Likörfabrikation notwendigen Fruchtsäften auch solche zum Export herstellen. Solange die Schutzzollmauern nicht bestanden haben, war diese Fabrikation bedeutend. Posen pflegte bis zu einer Million Liter Kirschsaft nach Amerika zu exportieren. Infolge der hohen amerikanischen Zölle ist dieser Export unrentabel geworden und hat ganz aufhören müssen. Immerhin ist die Fruchtsaftpresserei noch ganz ansehnlich, vor allem, weil in der Provinz Posen ein großer Kirschenmarkt ist. Die Destillateure kaufen die Kirschen auf den Märkten von den Kirschenalleepächtern und zahlen sofort bar. Ja, sie geben den Pächtern sogar noch vor der Kirschenernte bedeutende Vorschüsse (siehe später Schuhmacherhandwerk).

Es sind schon seit Jahren Versuche gemacht worden, die Destillateure zusammenzuschließen und für den Verkauf ihrer Produkte bestimmte Normen, festgelegte Zahlungsbedingungen, herzustellen. Diese Versuche sind bisher stets gescheitert, da an ein Einhalten der Bedingungen von seiten der Destillateure meistens nicht zu denken war. Die Destillationen haben fast immer eigene Ausschankstellen. Sonst werden ihre Fabrikate an Gastwirte, Hoteliers, Cafés, Kolonialwaren- und Delikatessenhandlungen abgesetzt. Der Verkauf geschieht teils durch Vertreter mit festem Gehalt, teils durch den Destillateur selbst. Üblich ist ein 3monatiger Kredit, der jedoch fast nie innegehalten wird. Das Ziel wird auf 6, 9 und 12 Monate, manchmal sogar noch weiter verlängert. Bei Likörlieferungen wird nach 5—6 Monaten häufig ein Akzept verlangt und es werden Zinsen berechnet. Sprit kaufte der Gastwirt, besonders der Landgastwirt, früher meist direkt von der Spritfabrik. Da die Spritpreise durch die Branntweinsteuer aber sehr stark in die Höhe gegangen sind, ist er immer mehr zum Kauf bei den kreditgewährenden Destillateuren übergegangen, zumal die Spritfabriken der Stadt Posen kleine Quantitäten nicht abgeben. Die größeren Destillateure, die größeren Spritverbrauch haben, erhalten von der Steuerbehörde gegen Hinterlegung mündelsicherer Papiere oder Bankakzepte einen 6monatigen Steuer-

kredit. Da die Steuer etwa $^2/_3$ des Spritpreises ausmacht, ist dieser Kredit ziemlich beträchtlich und setzt die Destillateure in die Lage, den Sprit auch ihrerseits an ihre Abnehmer auf Ziel zu verkaufen. Dieses beträgt in der Regel 4—6 Wochen, wird aber oft auf 3 Monate hinausgezogen. In vielen Destillationen ist es üblich, ihren Kunden zu Weihnachten Geschenke, wie Wäsche, Reisedecken, Torten usw., zu machen, die eine nicht unbeträchtliche Ausgabe darstellen. Man geht aber immer mehr dazu über, an Stelle dieser Geschenke am Jahresschluß auf die Summe der im Laufe des Jahres bezogenen Waren, mit Ausnahme von Sprit, einen Rabatt von 3—5% zu gewähren. Um für ihre Außenstände eine Sicherung zu haben, übernehmen die Destillateure oft Hypotheken. Während sie früher häufig die ersten Hypotheken auf die Gastwirtschaften erhielten, werden diese jetzt größtenteils von den Kreissparkassen erworben. Durch die Hypotheken suchen die Destillateure die Kundschaft an sich zu fesseln. Auch sonst werden sie noch in Anspruch genommen, indem sie Wechsel diskontieren, bare Gelddarlehen geben und für gegebene Hypotheken Banken gegenüber Bürgschaften übernehmen. Die Destillateure haben jetzt das Bestreben, ihre Gelder aus diesen Hypotheken auf Gasthäuser zurückzuziehen, wenn nicht die Hypothek durch den absoluten Wert des Grundstückes ohne Konzession gesichert ist. Der Wert eines Gasthauses beruht natürlich großenteils auf seinen Konzessionen, und da die Erteilung dieser, besonders beim Besitzübergang an Polen, immer mehr erschwert wird, werden die zweit- und mehrstelligen Hypotheken immer unsicherer. Auf dem Lande sind die Gasthöfe häufig vom Gutsherrn gepachtet, der eine meist aus grundherrlichen Rechten überkommene Schankkonzession besitzt. Diese Wirte, die meist kein Vermögen haben, bieten dem Destillateur gar keine Sicherheit, und sehr oft büßt er bei diesen Geld ein.

Im Großhandel sind die Kredite wesentlich eingeschränkter. Hier handelt es sich um Markenware, welche die Abnehmer haben müssen. Die Fabrikanten können infolgedessen einen stärkeren Druck ausüben. Die polnischen Destillateure sind in der Zielgewährung besonders rigoros und können es auch

sein, da ihre Kunden bestimmte polnische Likörmarken führen müssen und sie diese nur bei dem polnischen Fabrikanten erhalten. Bei einem Übergehen zur deutschen Konkurrenz würden die Kunden öffentlich kompromittiert werden. Im Großhandel wird viel gegen Dreimonattratte oder gegen 3 Monate offenes Ziel gehandelt. Doch auch hier sind Zielüberschreitungen häufig. In der Provinz Posen ist bei den Zahlungen auf Ernte-, Woll- und Hopfenmärkte Rücksicht zu nehmen, in den Seebädern und Gebirgssommerfrischen wird erst während der Saison gezahlt.

Nach dem Auslande wird in der Regel durch Hamburger Kommissionshäuser verkauft, die eine Umsatzprovision erhalten. Die Zahlung wird nach 30 Tagen von Hamburg aus stets prompt geleistet.

Braugewerbe

Die starke Konsumtion von Spirituosen in der Provinz Posen hat natürlich einen geringeren Verbrauch an Bier im Gefolge. Dementsprechend hat sich die Bierbrauerei in Posen, abgesehen von den Grätzer Bierbrauereien, die seit Jahrhunderten ein Spezialbier brauen und ganz bedeutend sind, im allgemeinen nicht besonders stark entwickelt. Da die Brauereien in den Gastwirten dieselben Abnehmer ihrer Fabrikate haben wie die Destillationen, so weisen die Zahlungsverhältnisse in diesen beiden Gewerben viele Ähnlichkeiten auf. Die Posener Brauer beziehen ihre Gerste zum kleinen Teil direkt vom Produzenten, vorwiegend aber vom Händler. Es wird bar gezahlt ohne Skonto. Der Hopfen wird entweder aus der Provinz Posen selbst, die einen bedeutenden Hopfenbau treibt, oder aus Bayern bezogen. Die Hopfenhändler, welche den Hopfen dem Bauern bar bezahlen müssen, liefern diesen den Brauern auf ein offenes Ziel von 6—9 Monaten, manchmal sogar auch auf 1 Jahr; durchschnittlich so lange, bis der Hopfen verbraut ist. Wer früher bezahlt, erhält entsprechend Skonto. Akzeptgabe ist nicht üblich. Der Hopfenhändler kann diese langen Kredite geben, da er sein Geld erst wieder zum Kauf der nächsten Ernte braucht und es während des Jahres nur bankmäßig verzinsen könnte. Durch die Kreditgewährung hofft er seine Kundschaft an sich zu fesseln. Die Hopfenhändler werden auch durch Übernahme von Hypotheken von den Brauern sehr in Anspruch genommen. Da das Braugewerbe durch die letzten Brausteuern sehr an Kapitalskraft verloren hat, versuchen die Hopfenhändler sich von ihren Verpflichtungen möglichst zurückzuziehen. Die Brauereien mälzen die Gerste entweder selbst

oder sie kaufen das fertige Malz. Die Mälzereien verkaufen mit offenem Ziel von 3 Monaten oder gegen Dreimonatakzept. Die Malzhändler geben den Brauern auch häufig hypothekarisch gesicherte Darlehen. Brauereien werden heute, wie auch andere Industrieunternehmungen, von Sparkassen und anderen öffentlichen Leihinstituten sehr schwer beliehen, da bei einer eventuellen Liquidation der Betrieb schwer weiterzuführen und zu veräußern ist. Die Mälzereien dagegen verstehen es erstens, die Brauereien richtig zu bewerten, und dann sind sie meist in der Lage, diese gegebenenfalls weiterbetreiben zu können. Deshalb ist eine Beleihung der Brauereien für den Malzfabrikanten kein allzu großes Risiko. — Die sonstigen Brauereibedarfsartikel, wie Korken, Zuckercouleur usw., kauft der Brauer mit 3monatigem offenem Ziel oder mit 1½—2% Skonto bei sofortiger Kasse. Die Steuer wird von der Zollbehörde gegen Hinterlegung mündelsicherer Papiere 6 Monate gestundet. Die Brauereien verkaufen ihr Bier an Gastwirte, Verleger und Private. Normen für die Zahlung beim Verkauf bestehen nicht. Eigentlich soll stets sofort bei Lieferung der Ware bezahlt werden. Der Verkauf an Gastwirte geschieht in der Weise, daß der Kutscher der Brauereien bei den Wirten vorfährt, deren Bedarf deckt und teilweise sofort einkassiert. In manchen Orten lassen die Brauereien die Gelder auch monatlich holen. Die Gastwirte sind in den letzten Jahren durch die vielen Steuern und durch die Bierteuerung bedeutend kapitalschwächer geworden, sodaß sie von den Brauereien immer mehr Kredit in Anspruch nehmen. Bar zu bezahlen sind nur noch wenige in der Lage. Zunächst wird monatliche Regulierung eingeführt. Die Kreditsummen werden bald höher und die Ziele länger. Der Brauer läßt sich nun Akzepte geben oder sucht sich, wenn die Frau des Gastwirtes Vermögen hat, durch deren Unterschrift zu sichern. Neue Bierlieferungen erfolgen dann nur gegen Barzahlung. Die einzige Möglichkeit, sich seiner Verpflichtungen zu entledigen, besteht in diesen Fällen für den Gastwirt darin, daß er seine Wirtschaft mit Nutzen verkauft. Zum Erwerb von Grundstücken werden die Brauereien von den Wirten zwecks Hergabe von Darlehen, die sie sich durch Hypotheken sichern, in Anspruch genommen. Die größeren Brauereien haben meist

in kleineren Städten Filialen. Das Bier, hauptsächlich das Flaschenbier, wird auch in der Form des Verlagssystems gehandelt. Die Verleger, die auch mit auswärtigen Bieren handeln, kaufen das Bier von den Brauereien auf eigene Rechnung zu einem billigeren Preise und erhalten 2—3 Monate offenes Ziel. Sie halten sich eigenes Fuhrwerk und vertreiben das Bier in Fässern und Flaschen an Gastwirte und Private. Da diese Verleger meist nicht sehr kapitalkräftig sind, können sie größere Kredite nicht gewähren.

Kolonialwarenhandel

Der Kolonialwarenhandel ist derjenige Geschäftszweig, der die produzierenden Nahrungsmittelgewerbe in der Beschaffung der notwendigen Lebensmittel ergänzt. Es ist deshalb bedauerlich, daß dieser Handel durch ungesunde Kreditwirtschaft außerordentlich krank und faul ist. Wenn auch der Kolonial- und Materialwarenkleinhandel wohl in allen Teilen Deutschlands einen nicht besonders kräftigen Handelszweig darstellt, so läßt die wirtschaftliche Eigenart der Provinz Posen diesen hier eine, wie wir sehen werden, besonders ungünstige Form annehmen. Die Kolonialwaren laufen durch vier Hände: Hamburger Importeur bzw. Inlandproduzent oder Spezialgrossist, Provinzgrossist, Provinz-Demi-Grossist und Detaillist. Der Provinzgrossist hat für die einzelnen Artikel verschiedene Zahlungsbedingungen. Zucker wird von den Fabriken direkt bezogen und wird fast nur gegen Kasse gehandelt. 1% Skonto ist üblich. Die meist von Hamburg bezogenen Überseeprodukte unterliegen ganz genau fixierten, unabänderlichen Bedingungen, die von der solidaren Geschlossenheit der konkurrierenden Importeure zeugen. Als Beispiel mögen die im Verkehr des Grossisten mit dem Hamburger Importeur üblichen, unten vermerkten Zahlungsbedingungen im Kaffeehandel dienen [1]).

[1]) a) Sämtliche Fakturen sind in Hamburg zahlbar, ohne Abzug von Porto, Reichsbankeinzahlungsgebühr oder sonstigen Spesen. Der Käufer zahlt umgehend nach Empfang der Faktura unter Abzug von 1% Skonto. Für Rimessen, deren Absendung nicht innerhalb 3 Tagen nach Erhalt der Faktura erfolgt, oder für Schecks, die meist auf Hamburg ausgestellt sind, sind dem Verkäufer 5% Zinsen p. a. vom Tage der Faktura bis Ein-

Für Gewürze, Pfeffer, Reis, Rosinen, Sardinen usw. erhält der Grossist durchschnittlich 3 Monate Ziel bei Akzeptgabe oder 1% Skonto bei sofortiger Zahlung. Bei Drogen ist das Ziel meist noch länger, die heimischen Fabriken verlängern es häufig auf 4 Monate. Spiritus, der vom Spiritusring bezogen werden muß, muß meist sofort beim Empfang bar bezahlt werden, ebenso Petroleum. Auch die sog. Markenartikel haben kurze, straffe Zahlungsbedingungen. Es sind dies Waren einer großen Anzahl bedeutender Firmen (wie Kathreiner, Liebig, Maggi usw.), die sich zu einem Ring zusammengeschlossen haben zwecks genauer Festsetzung ihrer Warenpreise für Grossisten und Detaillisten. Hält ein Abnehmer nur eine Preisvorschrift nicht inne, so wird er von dem Bezuge der Waren sämtlicher, dem Ringe angeschlossener Firmen ausgeschlossen.

Überschlagsweise kann man ungefähr ein Sechstel des Warenumsatzes der Kolonialwarenhändler als Kassaartikel bezeichnen.

---

gang der Zahlung in Hamburg zu vergüten. Ist eine Kassafaktura nicht innerhalb 14 Tagen vom Datum der Faktura gedeckt, so behält sich der Verkäufer das Recht vor, solche auf 2 Monate Ziel oder Tratte abzuändern.

b) 2 Monatsakzept, zahlbar an einem deutschen Bankplatz, doch soll es dem Verkäufer frei stehen, auch 2 Monate offenes Ziel zu gewähren.

c) 3 Monatsakzept, zahlbar an einem deutschen Bankplatz unter Zuschlag von 1 Monat Zinsen zum Reichsbankdiskonto. Der Zinszuschlag von 3 Monaten fällt fort bei „Cost- und Fracht-“ oder „Cifgeschäften“ von Kaffee überseeischer Abladung, die nach Benennung oder Typemuster verkauft werden, solange das Schiff, welches die Ware bringt, den Bestimmunghafen nicht erreicht hat. Eine Fakturierung unter Abzug von Dekor und Zuschlag von Zinsen fällt durch obige Bestimmung selbstverständlich fort.

d) Der in- und ausländische Wechselstempel ist zu Lasten der Käufer.

e) Sämtliche Fakturen über Lokokaffee valuieren vom Tage, an welchem die Ware seitens des Verkäufers für Rechnung des Käufers in Empfang genommen wird.

f) Zinsen im Kontokorrent pro und contra werden mit 5% berechnet.

Der Posener Großhändler setzt seine Waren an die kleineren Grossisten der Stadt und der Provinz Posen ab. Diese erhalten durchweg ein 3monatiges Ziel und einen Skonto von 2% bei Barzahlung, also 8% p. a.; etwa die Hälfte der Abnehmer nutzt diesen Kredit aus. Kassaartikel sind von diesem Kredit ausgeschlossen, diese werden nur gegen Kasse oder gegen Akzept gehandelt. Während sich bis hierher der Handel noch in den Grenzen normaler Geschäftsführung bewegte, wird er nun im Verkehr zwischen Kleingrossist und Detaillist äußerst bedenklich. Der Kleingrossist verkauft seine Waren an Kolonialwarendetailgeschäfte und sog. Viktualienhandlungen, das sind kleine Kellergeschäfte. Infolge der außerordentlich großen Konkurrenz suchen sich die einzelnen Grossisten in der Kreditgewährung zu überbieten. Sie geben Waren im 6—8fachen Wert der Anzahlung und auf Kredit, ohne Akzept, ohne jede sonstige Sicherheit. Die Detaillisten erhalten 3 Monate offenes Ziel oder 2% Skonto bei Barzahlung. Es kaufen nur etwa 25% per Kasse, der Grossist muß, wie schon erwähnt, etwa ein Sechstel der Waren, wie Zucker, Spiritus und Markenartikel bar bezahlen, den Detaillisten aber auch diese Kassaartikel kreditieren. Er muß die dadurch entstandenen Zinsverluste durch Aufschlag auf die anderen Waren wettmachen und auch seine sonstigen häufigen Verluste durch eine ziemlich hoch bemessene Risikoprämie auszugleichen suchen. Ist das gewährte 3monatige Ziel verstrichen, so wird ein Wechsel gegeben, der nach Fälligkeit selten prolongiert, sondern meist sofort eingeklagt wird. Auf dem Lande ist die Borgwirtschaft ebenso eingerissen. Der Reisende des Grossisten besucht den Dorfkrämer alle 4 Wochen, um Geld einzukassieren und neue Bestellungen aufzunehmen. Nach Möglichkeit sucht er sich bei bedenklichem Rückstande der Zahlung eine Sicherungshypothek zu beschaffen.

Da Kolonialwaren sehr niedrigwertige Produkte und die Kreditgewährungen so leicht sind, ist zur Etablierung nur wenig Kapital nötig. Deshalb sind es häufig sehr unsolide Existenzen, die mit wenig Mitteln und noch weniger kaufmännischen Kenntnissen derartige Geschäfte aufmachen. Besonders die in der Stadt Posen häufigen, sog. Viktualienhand-

lungen sind oft auf solcher Basis gegründet. Polnische Arbeiter, die sich im westlichen Industriegebiet ein paar hundert Mark erspart haben und ihrer dortigen abhängigen Stellung müde sind, kehren in die Heimat zurück. Hier eröffnen sie mit ihren geringen Ersparnissen, die sie zur Anzahlung auf Waren und Vorausbezahlung für Miete benutzen, einen Viktualienhandel, in dem sie außer Fleisch fast alle notwendigen Nahrungsmittel, vor allem auch Brot, führen. Auch viele Handwerker, die mit ihrem Handwerk Unglück hatten, ebenso Hausmeister, die es als Nebenerwerb benutzen, oder Arbeiter gründen für sich oder ihre Frauen derartige Zwerggeschäfte. Ihre Kundschaft sind nur kleine Leute, die größtenteils auf Borg kaufen. Das einlaufende Geld wird zur Bezahlung des Brotes, das sie nur gegen sofortige Kasse erhalten, benutzt. Sie selbst kreditieren aber das Brot gleich allen anderen Waren ihrer Kundschaft. Sehr schnell ist nun das 3monatige Ziel, das sie von ihren Lieferanten zur Zahlung hatten, abgelaufen, ebenso der danach gegebene Wechsel. Die Außenstände können nicht eingetrieben werden. Wenn nun gar kein anderer Ausweg ist, verkauft der Inhaber des Geschäftes dieses an die Ehegattin, die ihrerseits das Geschäft nun mit neuem Kredit weitertreibt. Vielfach wird auch vorhandenes Kapital von solchen Leuten durch betrügerische Anwendung von Sicherungsübereignungen, auf die wir später noch eingehen werden, den Gläubigern entzogen. Wenn auch in der Stadt Posen ein ziemlich bedeutender Konsumverein besteht, so hat doch im allgemeinen diese Unternehmungsform in der Provinz keine Verbreitung finden können.

In letzter Zeit haben sich aber besonders im Kolonialwarenhandel die Verhältnisse günstig verändert. Die Ursache dieser Besserung ist das erfreuliche Wirken der Rabattsparvereine, die sich in einigen Städten der Provinz gebildet haben. Das Rabattsparsystem, das wohl nicht näher erläutert zu werden braucht, wirkt außerordentlich erzieherisch auf das Publikum, welches das Rabattmarkensammeln geradezu als Sport schon betreibt, da Rabattmarken nur gegen Barzahlung verabfolgt werden. Die zur Erwerbung der Mitgliedschaft notwendige Geldeinlage hindert häufig kleine Geschäfte am

Eintritt in die Rabattsparvereine. Es ist deshalb eine vernünftige Einrichtung, die z. B. der Rabattsparverein der Stadt Posen hat, daß solche kleinen Betriebe als sog. Markenlieferanten an den Bestrebungen des Vereins sich beteiligen können. Sie sind nicht Mitglieder, haben also in den Versammlungen des Vereins keinen Sitz, sondern kaufen nur von dem Verein die Marken. Die Notwendigkeit dieser Einrichtung beweist die Tatsache, daß dem obengenannten Rabattsparverein 1913 allein etwa 175 kleine Kolonialwaren- und Viktualienhandlungen als Markenlieferanten angeschlossen waren. Berücksichtigt muß dabei noch werden, daß in dieser Stadt auch noch ein polnischer Rabattsparverein besteht. Wir sehen also ein allgemeines Bestreben nach möglichster Durchführung des Barsystems und können auf Grund dessen mit Berechtigung auch auf eine wesentliche Gesundung des Kolonialwarenhandels in der Zukunft schließen.

Das Schneidergewerbe

Das Schneiderhandwerk ist wohl von allen Handwerksarten heute dasjenige, welches am wenigsten das Sprichwort: „Handwerk hat goldenen Boden“ rechtfertigt. Das Schneidergewerbe ist durch und durch krank, da in ihm von der ersten bis zur letzten Hand Kredit in Anspruch genommen wird. Wir haben die größeren Maßschneider mit offenen Ladengeschäften und die kleinen, sog. Etagenschneider zu unterscheiden. Die größeren Maßschneider beziehen ihre Ware vom Tuchgrossisten oder vom Fabrikanten direkt. Die üblichen Zahlungsbedingungen sind: Bei Zahlung innerhalb 30 Tagen 4%, innerhalb 90 Tagen 2% Kassaskonto, innerhalb 6 Monaten netto Kasse. Infolge mangelnder Liquidität regulieren die meisten Schneider innerhalb 3—6 Monaten. Sehr häufig schieben sie ihre Zahlung gegen Akzeptgabe aber noch weiter hinaus, bis zu 12 Monaten und noch länger. Diese enormen Kredite werden von kapitalkräftigen Fabriken oder Grossisten kleineren Schneidergeschäften besonders dann gewährt, wenn diese bei ihnen ihren gesamten Bedarf decken, im Gegensatz zu größeren Betrieben, die zum Bezug von gewissen Artikeln, wie schwarzen Stoffen, Militärtuchen, Futterstoffen usw. Spezialfabriken aufsuchen. Namentlich englische Firmen zeichnen sich durch besonders große Kreditgewährung aus. Man kann deshalb häufig die befremdende Beobachtung machen, daß kleine Maßgeschäfte mit geringem Umsatz ein außerordentlich großes Warenlager unterhalten. Daß die Lieferanten, die solche langen Kredite geben, Zinsverlust und Risikoprämie, beides nicht zu niedrig bemessen, einkalkulieren, ist selbstverständlich. — Die Zahlungen des Publikums an die Schneider

sind fast durchweg schlecht. Häufig werden die alten Rechnungen erst bei Neubestellungen bezahlt. Mit Beamten und Angestellten wird je nach deren Gehaltszahlung vierteljährliche oder monatliche Abzahlung häufig vereinbart. Wir konnten feststellen, daß am besten Kaufleute, schlechter Beamte, am unpünktlichsten Gutsbesitzer und Offiziere zahlen; Gutsbesitzer häufig erst nach Jahren. Die Zahlungsweise seitens der Kundschaft gegenüber den Maßgeschäften war bisher nicht einheitlich geregelt, sondern wurde von Fall zu Fall festgesetzt. Man pflegte gerne bei Barzahlung 4—5% zu gewähren. Verzugszinsen wurden bisher nur von Militärschneidereien nach einem gewissen Ziel in Rechnung gestellt. In den letzten Jahren haben sich in den größeren Städten Deutschlands Arbeitgebervereine gegründet, die meist an den Allgemeinen Deutschen Arbeitgeberverband mit dem Sitz in München angeschlossen sind. Auch in der Stadt Posen hat sich unter den Schneidern ein dem Verbande angeschlossener Arbeitgeberverband gebildet, der in erster Linie die Tarife regeln, dann aber auch das Solidaritätsgefühl stärken und die allgemeinen lokalen Verhältnisse des Gewerbes bessern will. So unterhält der Verein eine Liste von säumigen, böswilligen und zahlungsunfähigen Schuldnern. Er bemüht sich auch, ein gesundes Zahlungswesen zu schaffen. Die Mitglieder sind ab 1. Juli 1913 verpflichtet worden, folgende Bedingungen in Kraft treten zu lassen und gewissenhaft durchzuführen: Bei Barzahlung innerhalb 30 Tagen 4%, innerhalb 90 Tagen 2% Rabatt; nach Ablauf von 6 Monaten sind Verzugszinsen zu berechnen. Wenn die Schneider genügend Solidaritätsgefühl hätten und diese Bedingungen straff innegehalten würden, könnte ihr wirtschaftlicher Stand wesentlich gehoben werden. Leider werden aber derartige Abkommen sofort durchbrochen, sobald ein gutes Geschäft dadurch in Frage gestellt wird. Dem Arbeitgeberverband sind nur die größeren und mittleren Maßgeschäfte angeschlossen. In den kaufmännisch gut geleiteten Geschäften hat man jetzt fast durchweg eingeführt, daß neue Kunden, deren Bonität man nicht kennt, den dritten Teil des Kaufpreises anzahlen und den Rest bei Lieferung der Ware erlegen müssen. Wird bei Lieferung nicht reguliert, so wird die

Ware nicht ausgehändigt. Viele Geschäfte vermeiden es, den Kunden jedes Vierteljahr Rechnungsauszüge zu senden, in der Befürchtung, dadurch anzustoßen. Bei Beamtenkundschaft ist es häufig vorgekommen, daß sie, infolge ihres mangelhaften kaufmännischen Verständnisses, derartige notwendige geschäftliche Maßnahmen übelgenommen hat, wonach natürlich viele Schneider in Zukunft von diesen Mahnungen Abstand genommen haben. Die Folge davon ist, daß bei dem Fluktuieren der Beamtenbevölkerung manche Adressen nicht mehr oder spät zu ermitteln sind, wodurch Verluste entstehen. — Eine immer mehr fühlbar werdende Konkurrenz für die Schneider werden die Konfektionsgeschäfte, die großenteils auch Maßarbeit liefern. Durch die in den letzten Jahren mehrfach eingetretenen Lohnerhöhungen, sowie durch das Steigen der Materialpreise sind natürlich auch die Preise der Maßschneiderware in die Höhe gegangen. Infolgedessen kaufen die minderbemittelten Kreise, die früher noch beim Maßschneider arbeiten ließen, jetzt durchweg in den Konfektionsgeschäften, die durch das bei ihnen übliche Barsystem und den kaufmännischen Großbetrieb dem Handwerksbetriebe überlegen sind. Nur, wer Kredit in Anspruch nehmen muß, geht von dieser Kundschaft noch zum Maßschneider.

Auch die kleinen sog. Etagenschneider wollen wir noch betrachten. Diese unterhalten kein Warenlager, sondern legen ihrer Kundschaft eine Musterkollektion vor und bestellen bei Bedarf den betreffenden Stoff, der ihnen meist nur gegen Nachnahme geliefert wird; diesen Schneidern ist auch die primitivste kaufmännische Geschäftsführung fremd. Auf Anzahlung verzichten sie oft aus Furcht, der Kunde gehe sonst zur Konkurrenz. Die Notwendigkeit, sich nach der Bonität der Kunden zu erkundigen, kennen sie nicht. Die Verluste sind dementsprechend sehr groß. Da die Zahlung in sehr langfristigen Raten erfolgt, kommt es sehr häufig vor, daß dem Schneider das notwendige Kapital zur Beschaffung des Stoffes, der ihm wohl selten kreditiert wird, fehlt. Viele Kunden suchen auf Kosten der Verarbeitung den Etagenschneider nur deswegen auf, weil ihnen dort ein langer Kredit leicht eingeräumt wird. Wie schlecht diese Schuldner sind, geht aus folgendem her-

vor. Ein Inkassobureau bot einem Schneider in Posen an, für einen Jahresbeitrag von 12—15 M. sämtliche Außenstände einzuziehen. Als der Schneider dem Bureau dagegen vorschlug, ihm statt des Jahresbeitrages ein Drittel der eingezogenen Summe zu überlassen, wollte es darauf nicht eingehen — ein beredtes Zeugnis für den Wert der Außenstände. Derartige Kreditverhältnisse müssen das Gewerbe naturgemäß ruinieren. Oexmann gibt von den Zuständen im Schneidergewerbe im rheinisch-westfälischen Industriebezirk eine ähnliche Schilderung. Seine Berechnung der durch das Borgunwesen hervorgerufenen Verluste der Schneider trifft auch auf die Posener Verhältnisse zu und möge hier folgen: „Nimmt man an, daß er (der Schneider) diese (Außenstände) nicht zur Vergrößerung seines Geschäftsbetriebes verwenden, sondern nur zur Kapitalanlage verwerten würde, wenn er sie bar in Händen hätte, so beträgt sein Ausfall nur den gewöhnlichen Kapitalzins, also etwa 4% pro Jahr. Dazu kommen natürlich noch die Prozente, die er für einen etwaigen Ausfall rechnen muß. Dieser ist nach der Art der Kundschaft sehr verschieden." „So gering ist der Ausfall aber nur dann, wenn der Schneider seine Außenstände, falls er sie bar in Händen hätte, nicht im Geschäft anlegen würde. Könnte er diese Gelder sonst im Geschäft arbeiten lassen, indem er z. B. ein Tuchlager hielte, statt wie bisher das Tuch in Abschnitten zu kaufen, so steigt sein Ausfall schon um ein bedeutendes, denn jetzt würde er sich mit einem Gewinn von etwa 4% nicht begnügen, sondern aus dem im Geschäft tätigen Kapital 12—15% Gewinn schlagen können. Verlangt er also, wie es jetzt häufig geschieht, 5% Verzugszinsen bei Geldern, die über 3 Monate ausstehen, so hat er immer noch einen Verlust von 7—10%, abgesehen von der in Anrechnung zu bringenden Risikoprämie. Ganz bedeutend verändert sich das Bild aber noch, wenn der Schneider auf schnelle Einnahmen aus seiner Arbeit angewiesen ist, um Material und Lebensmittel zu kaufen und sonstige Bedürfnisse zu befriedigen. Muß er beim Einkauf Kredit in Anspruch nehmen, so verteuert sich sowohl sein Lebensunterhalt als auch die Befriedigung seiner übrigen Bedürfnisse, wie ich nachher zeigen werde, leicht um 8—12% pro Jahr (2—3%

Kassaskonto), so daß sein Gesamtverlust am außenstehenden Kapital 15—22% pro Jahr ohne Berücksichtigung einer Risikoprämie erreicht.“ So unwahrscheinlich hoch diese Zahl schon scheinen mag, konnten wir uns bei einigen Schneidern mit nicht unnormaler Geschäftslage durch Einsicht in die Bücher überzeugen, daß die angegebene Verlusthöhe durch die notwendige Einrechnung einer Risikoprämie sogar noch überschritten wurde. Diese Verluste kann der Schneider durch Aufnahme fremden Geldes auf seine Außenstände hin wesentlich verringern. Während die großen Banken für den Schneider wegen seines kleinen Kreditbedürfnisses nicht in Betracht kommen, bieten ihm die Handwerkerbanken die notwendige Unterstützung. Eine Bank, wie die Gewerbliche Genossenschaftsbank zu Posen, kann dem Handwerker infolge ihrer geringen finanziellen Anforderungen gegenüber den Genossen, durch Wechseldiskontierung und Gewährung von Kredit außerordentlichen Nutzen bringen. Die vorgenannte Bank verlangt einen Geschäftsanteil von 100 M., der in Vierteljahrsraten von 5 M. abzutragen ist — Bedingungen, die wohl jeder Schneider wird erfüllen können. Eine Vermehrung derartiger Handwerkerbanken wäre im Interesse des Handwerks nur zu wünschen. Auch die von den Handwerkskammern eingerichteten Schuldeneinziehungsstellen sollen ganz gut arbeiten. Die Posener Handwerkskammer bereitet ein solches Institut vor. Es sind auch sonst noch die verschiedensten Versuche gemacht worden, das Borgunwesen zu beseitigen oder wenigstens einzuschränken. Sie alle werden zu keinem durchgreifenden Erfolge führen, wenn weiter die Grundbedingung für die Gesundung des Handwerks fehlt — die Solidarität.

Das Schuhmacher- und Sattlergewerbe

Wenden wir uns nun zum Schuhmachergewerbe. Das Schuhmacherhandwerk hat in den letzten Jahrzehnten immer mehr an Bedeutung verloren. Der Schuster, der Schuhe nach Maß arbeitet, wird immer seltener. In diesem Gewerbszweige hat die Großindustrie mit ihren Zeit und Menschenkraft sparenden Maschinen, mit ihrer Arbeitsteilung und ihrer kaufmännischen Geschäftsform, das rückständige Handwerk verdrängen müssen. Der Schuster ist heute fast ganz auf Anfertigung von Flickarbeit beschränkt. Diese Umwandlung handwerksmäßiger Betriebe in kaufmännisch geleitete Geschäfte hatte natürlich im allgemeinen eine Verminderung der Borgwirtschaft zur Folge; trotzdem ist man von einem wirtschaftlich guten Zahlungswesen noch weit entfernt. Wir wollen auch in diesem Gewerbe in unserer Betrachtung so vorgehen, daß wir sein Produkt in seinem Umlauf von der ersten bis zur letzten Hand in bezug auf die Kreditgebarung betrachten. Der Schuhmacher kauft sein Leder vom kleinen Lederhändler, dieser vom Ledergrossisten, welcher es wieder vom Lederfabrikanten oder -kommissionär bezieht. Der Lederfabrikant verkauft entweder direkt oder durch den Kommissionär. Das Kommissionsgeschäft ging in den letzten Jahren sehr zurück, da die Lieferanten die 2 % Provision, die der Kommissionär erhält, sparen wollten. Bei direktem Verkauf liefert der Fabrikant mit 30 Tagen Ziel, wobei er 2 % Kassaskonto vergütet, oder gegen Dreimonatakzept. Der Ledergrossist verkauft die Ware gegen 3 Monate offenes Ziel oder gegen Kasse mit 1½ bis 2 % Skonto. Diese Bedingungen stehen aber nur auf dem Papier. Meist wird ein weit längeres Ziel in Anspruch ge-

nommen, offenes Ziel von 6 Monaten und darüber. Hierauf wird dann oft häufig ein Akzept teils mit, teils ohne Zinsvergütung gegeben. Durch eine derartige Zahlungsweise verteuern sich die Preise natürlich stark. Der Grossist gibt diese Wechsel, von denen bei ihm immer eine ganz beträchtliche Zahl einläuft, entweder an seinen Lieferanten weiter oder er diskontiert sie. Es wird im allgemeinen von dem Grossisten sehr leicht, auch an zweifelhafte Abnehmer, Kredit gegeben. Ihre Kunden sind kleinere Schuhfabriken, größere Schuster und Provinzlederhändler. Letztere setzen ihre Waren an Flickschuster und Schuhgeschäfte, die eine Reparaturwerkstatt haben, ab. Die Flickschuster holen vom Lederhändler ihren Tagesbedarf, und sie müssen diesem, da sie für einen Kredit nicht gut sind, bar bezahlen. Die Schuhgeschäfte, die eine größere Bonität voraussetzen lassen, erhalten das für Reparatur benötigte Leder vom Händler kreditiert. Sie erhalten 2—3 Monate offenes Ziel und geben dann Akzept. Die fertigen Schuhwaren beziehen die Geschäfte vom Grossisten und regulieren auch hier sehr schlecht. Das zunächst gewährte 3monatige Ziel wird verlängert, daraufhin wird ein Dreimonatakzept gegeben, das nach Fälligkeit auch noch oft prolongiert wird. Bei Kasse innerhalb 30 Tagen wird 2 % Skonto vergütet. In den kleinen Provinzstädten werden Schuhe vielfach zusammen mit Konfektion und Hüten gehandelt. Die Schuster und kleinen Schuhgeschäfte haben sehr unter der schlechten Zahlung seitens des Publikums zu leiden. Rechnungen über Reparaturen und auch fertige Schuhe werden häufig auch erst nach einem halben Jahre und noch später bezahlt. Großenteils sind an dieser Säumigkeit die Schuster selbst schuld. Uns sind mehrere Fälle bekannt, wo die Schuster zur Ausstellung der Rechnung mehrfach vergeblich aufgefordert werden mußten, da ihnen, wie sie sagten, die Summe noch zu klein sei. Verzugszinsen zu berechnen oder auf Kunden zu trassieren, wagen sie nicht, lohnt sich wohl auch kaum bei den geringen Beträgen. In den kleinen Provinzstädten erhalten die Schuhwarengeschäfte ihre Lieferungen an die Landbevölkerung immer erst nach der Ernte bezahlt. In der Stadt Posen herrschen bessere Verhältnisse. Dort ist fast ganz durchgeführt, daß Reparaturen

sofort gezahlt werden. Die größeren Geschäfte verlangen auch für fertige Schuhwaren Barzahlung. Die Geschäfte, welche eine bestimmte Schuhmarke verkaufen, sind, da sie infolge des Alleinverkaufs ihrer Ware einen solchen Druck ausüben konnten, mit der Forderung der Barzahlung vorausgegangen und haben auf das Publikum erzieherisch gewirkt. Es existieren auch in den meisten Städten Vereine der Schuhwarenhändler, die an der Einführung des Barsystems energisch arbeiten.

Eine Form des Schuhmacherhandwerks ist noch zu erwähnen, die gerade in der Provinz Posen typisch ist und in anderen Gegenden wohl selten zu finden sein wird. In kleinen Städten und Dörfern fertigen Schuster das Jahr über Stiefel auf Vorrat an und setzen diese auf Jahrmärkten an die Landbevölkerung ab. Im Herbst, wo der Landarbeiter derbe Stiefel braucht, ist dieser Absatz am größten, besonders, wenn das Wetter zur Kartoffel- oder Rübenernte naß und kalt ist. Auf dem Jahrmarkte werden die Stiefel bar bezahlt. Die hier eingekommenen Gelder wandern dann zum Lederhändler, der gerade im Herbst immer starke Kapitaleingänge hat. Im Sommer, in der stillen Zeit, wo sie mit ihrer Schusterei wenig zu tun haben, pachten diese Schuster oft Obstalleen. Da sie aber ihr Geld, das sie im Winter in den Stiefeln angelegt haben, erst durch den Verkauf im Herbst flüssig machen können, borgen sie sich das zur Pacht der Alleen notwendige Kapital vom Lederhändler. Der Lederhändler streckt dieses Geld gerne vor, in der Hoffnung, daß der Schuster in einem guten Jahr bedeutend kapitalkräftiger wird. Auf diese Weise sind die für den Unkundigen merkwürdigen geschäftlichen Beziehungen zwischen den Obstpächtern und Lederhändlern zu erklären. Diese Schuhmacher wenden sich im Frühjahr außerdem noch an Likörfabriken und Obstpressereien, denen sie im Spätsommer das Obst verkaufen, und erhalten auch von diesen Vorschüsse. In den letzten Jahren ist diese Art der Schuhmacherei immer mehr zurückgegangen, die mechanische Schuhfabrikation bereitet ihr einen langsamen Tod.

Zum Schluß seien noch die Schuhmachereinkaufsgenossenschaften erwähnt, von denen es in der Provinz mehrere gibt.

Sie können das Schuhmachergewerbe nicht wesentlich beeinflussen, da sie die Kredite nicht gewähren können, welche die Mehrzahl der Schuhmacher braucht, und sich deshalb ihnen viele Schuster nicht anschließen können.

Im Zusammenhange mit dem Schuhmachergewerbe ist das Sattlerhandwerk zu betrachten. Der Sattler bezieht gleich dem Schuster sein Rohmaterial vom Lederhändler, und zwar zu gleichen Bedingungen wie dieser. Die Sattler haben heute vielfach neben ihrer Werkstätte ein Geschäft, in welchem sie fertige Sattlerwaren feilhalten. Auch in diesem Gewerbe finden wir eine sehr starke Borgwirtschaft eingerissen. Fuhrwerksbesitzer in der Stadt bezahlen die Sattlerarbeiten durchschnittlich vierteljährlich, Landwirte lassen meist ½—1 Jahr auf die Zahlung warten und Offiziere häufig noch länger. Wir konnten uns durch Einsicht in die Bücher überzeugen, daß Offiziere, trotz mehrfacher Mahnung, 2—3 Jahre alte Schulden hatten. Die Sattler wagen es nicht, gegen solche Offiziere energisch vorzugehen, aus Furcht, sie könnten dadurch die Kundschaft des ganzen Regiments verlieren. Den Wechsel kennen die meisten Sattler nicht, außerdem würde gerade die Kundschaft, welche die säumigsten Zahler stellt, wohl kaum Wechsel geben. Um das Bild von der Lage dieses Handwerks noch zu vervollständigen, möchten wir noch bemerken, daß bei den Sattlern vielfach auch noch nicht die primitivste Kenntnis einer Buchführung herrscht.

Die größeren Güter pflegen mit den Sattlern der Nachbarstädte Verträge dahin abzuschließen, daß diese für einen bestimmten festen Preis pro Pferd die Geschirre im Stand zu halten haben. Haben die Pferde auf schwerem Boden zu arbeiten, ist mehr Arbeit und besseres Leder zu liefern, als es bei leichtem Boden notwendig ist. Deshalb ist in diesem Fall der Vertragspreis höher. Derartige Verträge sind meist zu einem, durch die Konkurrenz gedrückten, niedrigen Preise und auf mehrere Jahre hinaus abgeschlossen. Bei Preissteigerung des Rohmaterials erleidet der Sattler deshalb häufig arge Verluste, die er auf andere Weise nicht wieder einholen kann. Die versprochene halbjährliche Bezahlung der Sattler verzögert sich meistens und erfolgt erst nach der Ernte.

Fleischergewerbe

Das Fleischergewerbe ist von allen Handwerksarten weitaus das wirtschaftlich gesündeste. Wie wir oben im Kapitel über den Viehhandel gesehen haben, erhält der Viehhändler von seinen Lieferanten nicht nur nicht Kredit, sondern muß sogar diesen häufig Vorschüsse geben. Deshalb muß er von seinen Abnehmern, den Fleischern, infolge der Hochwertigkeit seiner Ware wieder möglichst Barzahlung verlangen. Der Fleischer bezieht das Vieh entweder vom Landwirt direkt, was in der kleinen Stadt und auf dem Lande das Übliche ist, oder vom Händler bzw. vom Engrosschlächter. Im erstgenannten Falle fahren die Fleischer aufs Land, bezahlen beim Kauf die Ware bar und bringen diese sofort mit ihren Viehwagen heim. Der Geschäftsverkehr zwischen Händler und Fleischer oder Engrosschlächter (letzteren gibt es nur in der Stadt Posen) spielt sich auf dem Viehmarkte ab. Der Fleischer bezahlt den Händler bar an demselben Tage nach Empfang der Ware. Manchmal werden auch in der Woche abgeschlossene Käufe am darauffolgenden Sonntage reguliert. Längere Kredite kommen höchst selten vor. Hat der Fleischer infolge von Außenständen bei Restaurateuren nicht genügend Geld flüssig, so läßt er sich von diesen einen Wechsel geben. Den Wechsel diskontiert er sofort bei seiner Bank und zahlt mit diesem Gelde bar. In den größeren Städten haben fast alle Fleischer Bankverbindung, in der Kleinstadt noch nicht. Kleinere Fleischer, und vor allem Wurstmacher, kaufen vom Engrosschlächter, von dem sie 3—8 Tage Ziel erhalten. Preisvereinbarungen unter den Fleischern gibt es hier nicht. Man versuchte einmal, Mindestpreise einzusetzen, ging aber bald da-

von ab. — Was den Verkehr zwischen den Fleischern und den Konsumenten anbetrifft, herrscht auch hier kein Kreditunwesen. In den Wurstgeschäften wird stets bar bezahlt; in Fleischgeschäften wird nur in den Beamtenvierteln oder bei guter alter Kundschaft im laufenden Monatsbuch Kredit gewährt, aber nie länger als einen Monat. Kassaskonto wird nicht gewährt. Dagegen geben die Fleischer den Dienstmädchen gewisse Prozente des Preises der eingekauften Ware. In diesen Schmiergeldern suchen sich die konkurrierenden Fleischer zu überbieten. Restaurateure, die regelmäßige große Bezüge haben, zahlten früher monatlich, jetzt regulieren sie schon nach 8—14 Tagen. Diesen gewährt der Fleischer bei Barzahlung 2% Skonto. — Neben den üblichen Fleischermeistern mit einem Ladengeschäft gibt es noch Lohn- oder Gelegenheitsfleischer oder Fleischer mit Marktständen. Die Lohnschlächter schlachten für Fleischermeister, die sich dadurch einen Gesellen ersparen können, Vieh und werden pro Stück des geschlachteten Viehes bezahlt. Die kleinen Fleischer, die nur einen Marktstand haben, beziehen ihre Ware, die sie nur gegen Barzahlung erhalten, in der Großstadt vom Engrosschlächter, in der kleinen Stadt vom Produzenten direkt und erhalten sie von ihren Abnehmern auch bar bezahlt. Solche Marktstände, hauptsächlich an Wochenmarkttagen, haben auch viele Fleischer, die aus der Umgegend kommen. Sie verkaufen ihr Fleisch außer an das Publikum auch an die einheimischen Fleischer. Diese Art der Fleischerei ging in letzter Zeit zurück, da die moderne Kontrolle des Fleisches im Schlachthause zu vielen Ärgernissen führt, hauptsächlich aber den von auswärts kommenden Fleischern zu viel Zeit wegnimmt.

Einen großen Schaden haben die deutschen Fleischer der Stadt Posen dadurch, daß die Beamtenschaft ihr Fleisch zum größten Teil im Beamtenkonsumverein kauft. Bei dem sonst sich wirtschaftlich so stark äußernden Nationalitätenkampfe ist es auch eine auffallende Erscheinung, daß so viel deutsches Publikum, besonders auch Beamte, beim polnischen Fleischer kauft. Des Rätsels Lösung ist sehr einfach. Der polnische Fleischer kauft beim polnischen Landwirt aus naheliegenden Gründen sehr billig ein und kann deshalb seine Ware auch

wieder billiger als sein deutscher Konkurrent an das Publikum verkaufen. Die Fleischer sind wohl die einzigen Gewerbetreibenden, die sich den Rabattsparvereinen mit verschwindend kleinen Ausnahmen nicht angeschlossen haben. Laut Innungsbeschluß haben sie dieses abgelehnt und geben folgende Begründung hierfür:

1. Da in der Fleischerei das Barsystem schon fast vollständig durchgeführt ist, kalkuliert der Fleischer auch infolgedessen seinen Warenpreis auf Barzahlung ein. Wer nun auf diesen Preis noch besondere Rabatte geben und trotzdem keine Verluste erleiden will, muß sich für diesen Ausfall auf andere Weise schadlos halten, und dem unlauteren Wettbewerb sind Tür und Tor offen.

2. Man ist aus hygienischen Gründen gegen das Rabattmarkensystem. Wenn nämlich die primitivsten Vorschriften der Hygiene beachtet werden sollen, müßte eine besondere Kassiererin, die eine Menge Kosten verursachen würde, zum Markenausgeben angestellt werden.

3. Das Markengeben würde den Geschäftsbetrieb, der sich nur auf wenige Stunden des Tages konzentriert, sehr verlangsamen.

Der zweite von den angeführten Gründen dürfte doch wenig stichhaltig sein. Denn, ist in dem Fleischgeschäft keine Kassiererin, so wandert das Geld durch die Hände der bedienenden Verkäuferinnen, was wohl noch weniger hygienisch ist als das Markengeben. Jedoch scheint der zuerst angegebene Grund Berechtigung zu haben.

Neuerdings haben sich Gruppen von Fleischern gebildet zwecks gemeinsamen Einkaufs von Vieh, besonders Schweinen, in Westpreußen. Gekauft wird entweder nach sofortiger Vereinbarung, meist nach Berliner Notiz: Anzahlung beim Kauf, Restzahlung sofort nach Empfang der Ware.

Vom Papier-, Darm- und Gewürzhändler erhält der Fleischer 3monatigen, vom Schmalzhändler 1monatigen Kredit, der fast durchweg in Anspruch genommen wird. — Viele Fleischerinnungen haben sich zu Häuteverwertungsvereinigungen zusammengeschlossen. Die Häute werden von sämtlichen Fleischern gesammelt und monatlich einmal nach Berlin zur Auktion geschickt. Das Geld wird sofort nach Empfang verteilt.

Bäckereigewerbe

Auch bei der Schilderung des Bäckereigewerbes wollen wir die Betriebe in der Stadt Posen, in den Provinzstädten und auf dem Lande gesondert betrachten. Zunächst die Bäckerei in der Stadt Posen. Bei den Backwaren haben wir Brot und feine Backwaren, wie Semmeln, Kuchen usw., zu unterscheiden. Etwa 75% des in der Stadt Posen verbackenen Brotes wird von Spezialbrotfabriken — es sind das vier Großbetriebe — geliefert. Die Bäckermeister backen vornehmlich Feinware. Die Brotfabriken kaufen ihren Mehlbedarf gegen Barzahlung ohne jeden Rabatt und genießen dafür billige Preise. Sie setzen ihre Waren hauptsächlich an Wiederverkäufer ab, an Ladengeschäfte, Viktualienhändler, Militärkantinen usw. Der Bedarf der Behörden wird im Submissionswege vergeben. Die Brotfabriken verkaufen nur gegen Barzahlung. Einen Hauptabsatz haben sie bei den schon vorher erwähnten Viktualienhändlern; es gibt derartige Zwerggeschäfte in unverhältnismäßig großer Anzahl, über 300, in Posen. Wir haben diese kleinen Geschäfte schon vorne im Abschnitt über den Kolonialwarenhandel geschildert. Die Kolonialwaren werden auf Kredit genommen und die wenigen Betriebsmittel zu der notwendigen Barzahlung des Brotes verwandt. Die Viktualienhändler haben als Kunden nur kleines Publikum, kleine Handwerker und die Arbeiterbevölkerung. Sie verkaufen all ihre Waren auf Borg, auch das Brot, das sie jetzt haben bar bezahlen müssen. Da sie durch diese Kreditgewährung viel Verluste haben, nehmen sie infolgedessen auf Backware einen Aufschlag, der sich zwischen 20—30% bewegt. Trotzdem ist der Absatz des Brotes auf diese Weise ganz bedeutend. Einmal kauft der kleine Mann

lieber bei seinesgleichen, dann aber sieht er auch beim Kauf nicht nach Wert und Qualität der Ware, sondern richtet sich danach, ob er geborgt bekommt oder nicht. Der Inhaber einer großen Posener Maschinenfabrik wollte mit einer Brotfabrik ein Abkommen treffen, demzufolge den Arbeitern seiner Fabrik das Brot mit Umgehung des Zwischenhandels direkt geliefert werden sollte, und zwar zu gleichem Preise, den sonst der Zwischenhändler bezahlt. Natürlich hätte dann auch bar bezahlt werden müssen. An dieser Forderung scheiterte aber das Abkommen. Obwohl bei dieser Art des Brotbezuges jede Arbeiterfamilie täglich 10—20 Pfennig erspart hätte — im Verhältnis zum Einkommen ein nicht unbeträchtlicher Betrag —, zogen es die Arbeiter doch vor, dasselbe Brot zu dem teuereren Preise, aber auf Borg, weiter bei ihren Viktualienhändlern zu kaufen. Der Grund hierfür mag darin zu suchen sein, daß der Viktualienhändler, von dem nicht nur Brot, sondern auch alle anderen Lebensmittel auf Borg verkauft werden, bei Nichtbezug des Brotes, das ihm einen guten Gewinn abwirft, wohl den Kredit auf die anderen Waren kündigen würde. Ein großer Teil des Brotbedarfes in der Stadt Posen wird vom Beamtenkonsumverein vertrieben, der es von der „Vereinsbäckerei" bezieht, einer Genossenschaft m. b. H., die zu dem Konsumverein in engen Beziehungen steht.

Vor einigen Jahren haben sich auf Veranlassung des Patrons Wawrzyniak die polnischen Viktualienhändler zu einer Genossenschaft „Ceres" zusammengeschlossen zwecks gemeinsamer Herstellung von Brot. Diese Brotfabrik ist recht bedeutend geworden, da die polnische Bürgerschaft sich aus religiösen und nationalen Gründen gezwungen sieht, ihren Brotbedarf ausschließlich dort zu kaufen.

Von der Brotbäckerei, die heute schon ganz die kapitalistische Form des Fabrikgroßbetriebes angenommen hat, ist die sogenannte Feinbäckerei zu unterscheiden. Diejenigen Feinbäcker, die etwas Betriebskapital haben und eine gute Ware herzustellen verstehen, verkaufen an Privatkundschaft, an sogenannte Beutelkunden, denen sie täglich Gebäck ins Haus liefern. Sie verkaufen zu Preisen, die einen guten Nutzen abwerfen, und erhalten ihre Lieferungen zumeist monatlich bezahlt. Ausfälle kommen selten

vor. Die dem Rabattsparverein angeschlossenen Bäcker geben Rabatt, wenn die Monatsrechnung bis zum Fünften des nächsten Monats bezahlt ist. Manche Bäcker geben auch eigene Rabattmarken, die sie gegen Ware einlösen. Die kleinen Bäcker, die nur weniger gutes Backwerk liefern können, verkaufen ihre Ware zu niedrigem Preise an die Viktualiengeschäfte und geben dort ein längeres Ziel. Dadurch sind diese Bäcker gezwungen, von ihren Lieferanten, den Mehlhändlern, wiederum Ziel in Anspruch zu nehmen, wodurch sie natürlich teuer einkaufen. Zu Wohlstand können nur die Bäcker kommen, die mit Privatkunden arbeiten. Die Bäcker kaufen ihr Mehl nur bei dem Zwischenhändler. Infolge der Hochwertigkeit der Ware und des großen Verlustrisikos geben die Mehlhändler nicht länger als 4 Wochen Ziel, das auch meist in Anspruch genommen wird. Das Bäckergewerbe in Posen ruht auf sehr schwachem Boden. Die meisten Bäcker sind stark verschuldet. Die Hauptursache hierfür ist in der äußerst mangelhaften kaufmännischen Vorbildung der Bäcker zu sehen. Der Bäckergeselle wird nur im technischen, aber nicht kaufmännischen Betrieb seines Gewerbes beschäftigt und bekommt mit diesem auch keine Fühlung. Und da er am Tage infolge seiner Nachtarbeit meist schläft, hat er wenig Gelegenheit, sich kaufmännisch zu bilden. Ein weiterer Grund für den heutigen schlechten Stand des Bäckergewerbes ist die geringe Schwierigkeit für den Bäckergesellen, sich selbständig zu machen; Betriebskapital hat er nur in sehr geringem Maße nötig. Während er in der kleinen Stadt sich eine Backstube bauen und einrichten muß, bekommt er diese in der Großstadt zu mieten. Er geht nun zum Mehlhändler und bekommt von diesem auf seinen Namen hin einige Sack Mehl geborgt. Zahlt er diese gut ab, so wird ihm ein größerer Kredit eingeräumt. Sobald das Geschäft etwas größer wird, verliert der junge Bäcker meist vollständig die Übersicht. Alles Geld, das er einnimmt, hält er für Verdienst und wartet meist nicht lange damit, um es wieder auszugeben. Es ist eine typische Erscheinung, daß Bäcker fast durchweg große Spieler sind. So ist es zu erklären, daß Bäcker so häufig trotz scheinbarer Geschäftsblüte ihren Lieferanten gegenüber zahlungsunfähig sind. Ist der Kredit nun überspannt, und erhält der

Bäcker Ware nicht mehr geborgt, so meldet er einfach sein Gewerbe ab, um es sofort auf den Namen seiner Frau oder eines Kindes wieder anzumelden. Ein kleines Schildchen mit dem Namen des Inhabers vor dem Laden wird verändert, sonst bleibt alles beim alten. Es ist dies keine Einzelerscheinung, man könnte fast sagen, in Posen die typische Entwicklung. Es gibt hier Bäckereien, welche dieses Manöver 4—5mal gemacht haben und schließlich das Gewerbe auf den Namen von 3- und 4jährigen Kindern betrieben haben. Sobald der Mehlhändler von der Abmeldung des Gewerbes erfährt, eilt er zu dem Bäcker hin, um noch zu retten, was zu retten ist. Meist kommt er zu spät. Vermögen ist selten vorhanden, und da das Gewerbe jetzt auf einen anderen Namen betrieben wird, kann der Gläubiger auch in Zukunft aus Vermögen, das aus dem Betriebe erwächst, seine Forderung nicht erheben. Der Bäcker arbeitet jetzt eben nur als Angestellter seiner Frau und haftet nicht mehr für die Verbindlichkeiten, die er als Besitzer der Bäckerei eingegangen ist. Wenn aber einiges Barvermögen, Außenstände oder Mobiliar vorhanden sind, so entzieht er dieses Vermögen meist vor der Abmeldung seines Gewerbes durch Sicherungsübereignungen an Freunde oder Verwandte. Diese betrügerische Anwendung der Sicherungsübereignung kommt außerordentlich häufig bei Bäckern vor. Uns ist ein Fall bekannt, wo ein Bäcker durch derartige Schiebungen es bis zum Besitz eines vierstöckigen Hauses gebracht hat. Eine solche Möglichkeit, sich der Bezahlung von Schulden zu entziehen, bringt natürlich arge wirtschaftliche Schäden mit sich. Dem Händler ist es nicht möglich, eine derartige Übereignung rechtzeitig zu erfahren oder sich auch nur rechtzeitig zu schützen. Er gibt deshalb, wenn er ein paarmal hat Lehrgeld bezahlen müssen, entweder überhaupt sehr schwer Kredit, was eine Lähmung gewisser wirtschaftlicher Kräfte bedeutet oder, was er meist tut, er greift zur Selbstversicherung, indem er den Warenpreis um eine entsprechende Risikoprämie erhöht. Eine solche Verteuerung der Produkte hat natürlich auch wirtschaftliche Nachteile, besonders da der reelle Kaufmann mit dem unreellen leiden muß. Leider ist der Schutz der Gläubiger durch die Rechtsprechung äußerst mangelhaft. In letzter Zeit

hat allerdings das Reichsgericht angefangen, die Interessen der Gläubiger mehr zu berücksichtigen und die Anfechtbarkeit etwas auszudehnen. Die häufige betrügerische Anwendung der Sicherungsübereignung und die damit verbundenen großen wirtschaftlichen Schäden lassen es gerechtfertigt erscheinen, auf die fraglichen Rechtsverhältnisse in einem, diesem Abschnitt folgenden Exkurs näher einzugehen.

Wie wir also sahen, sind die wirtschaftlichen Verhältnisse des Bäckereigewerbes in der Stadt Posen sehr schlecht, und wir können zusammenfassend als Gründe hierfür angeben: mangelhafte kaufmännische Vorbildung der Bäcker, die Leichtigkeit, sich ohne Kapital selbständig zu machen infolge des großen Warenkreditangebotes, und die durch die mangelhaften Rechtsbestimmungen gegebene Möglichkeit, ungestraft betrügerische Manöver auszuführen. Irgendwelche Maßnahmen zur Beseitigung der Mißstände im Bäckergewerbe sind kaum unternommen worden. Ein schwacher Versuch, die Bäcker zu gemeinschaftlichem Einkauf zusammenzuschließen, ist gescheitert. Auch hierbei machte sich die mangelnde kaufmännische Ausbildung der Bäcker bemerkbar; dann ist aber das Mißglücken des Versuches namentlich der Tatsache zuzuschreiben, daß die Bäcker auch in ihrer Gesamtheit für größere Beträge nicht sicher erschienen.

Anders liegt das Gewerbe in der mittleren und kleinen Provinzstadt. Der wesentlichste Grund für die gesündere Lage des Gewerbes in der Kleinstadt ist namentlich in der schon vorhin erwähnten größeren Schwierigkeit für den Bäcker, sich selbständig zu machen, zu sehen. In der Kleinstadt muß er meist ein Grundstück selbst kaufen und die Backstube einrichten. Das bedingt aber auch den Besitz von Kapital und verbürgt von vorneherein schon eine gewisse Solidität des Unternehmens. Ferner kommt in den kleinen Städten Posens noch vor, daß der Bäcker Getreide auf dem Markte kauft und dasselbe beim Windmüller mahlen läßt. Auch hierzu ist einiges Kapital und wirtschaftliche Fähigkeit Vorbedingung. Aber trotzdem ist auch in der Provinzstadt die Lage des Gewerbes durchaus nicht als gut zu bezeichnen. Der Bäcker kauft hier sein Mehl meistens direkt vom Müller. Das in diesem Ge-

schäftsverkehr herrschende ungesunde Kreditwesen ist vorne in dem Abschnitt über das Mühlengewerbe beschrieben. Die Bäckerei wird in der Kleinstadt noch ganz handwerksmäßig betrieben. Jeder Bäcker bäckt Brot und Feinware. Zwischenhandel gibt es nicht. Der Verkauf an das städtische Publikum ist genau so wie in der Großstadt, Beutelkunden mit meist monatlicher Zahlung. Verluste hat der Bäcker, sorgfältige Buchführung vorausgesetzt, selten, da er das Publikum in der Stadt gut kennt, und das vom Lande ihm nicht fortlaufen kann. Der Geschäftsverkehr des Bäckers mit der Landbevölkerung geschieht in zweierlei Art. Entweder erhält der Bäcker Getreide und verrechnet es in Brot, oder — das ist meist bei Gütern, — der Bäcker liefert das ganze Jahr ohne Bezahlung Brot und erhält erst nach der neuen Ernte Roggen dafür. Teilweise werden dann auch Roggenlieferungen während des Jahres in Anrechnung gegeben und Geldzuschuß für die Arbeit gewährt. Den durch die Nachlieferung des Roggens entstehenden Zinsverlust erhält der Bäcker nicht besonders vergütet und muß ihn einkalkulieren. Für diese Geschäftsart muß der Bäcker Betriebskapital, eine gute Buchführung und kaufmännische Fähigkeiten besitzen. Die kleinen Bauern und ländlichen Arbeiter, welche Deputatroggen erhalten, lassen in vielen Fällen ihren Roggen auf der Windmühle mahlen und backen selbst Brot. Nur aus Bequemlichkeit kaufen sie beim Bäcker das Brot oder tauschen dieses für Getreide ein.

Wenn wir zum Schluß das Bäckergewerbe noch einmal rückblickend betrachten, kommen wir zu dem Ergebnis, daß fast durchweg Kredit in Anspruch genommen wird, der, häufig auf ungesunder Basis ruhend, das Gewerbe wirtschaftlich sehr ungünstig beeinflußt. Und allgemein läßt sich die Lage des Bäckergewerbes in Posen in dem Satze charakterisieren, daß mit zunehmender Größe der Stadt die durchschnittliche wirtschaftliche Lage des Gewerbes sich verschlechtert.

Exkurs

Das Rechtsgeschäft der Sicherungsübereignung [1]) besteht darin, daß jemand einem andern, um ihm eine Sicherung für eine Forderung zu geben, das Eigentumsrecht an seinem ganzen oder auch an Teilen seines Vermögens überträgt, die Vermögensgegenstände aber, etwa infolge eines gleichzeitig mit der Übereignung auf Grund des § 931 des BGB abgeschlossenen Mietvertrages, in seinem Besitz behält und weiter benutzt. Man wendet die Sicherungsübereignung meist dort an, wo eine Verpfändung der Vermögensobjekte nicht möglich oder nicht gewünscht ist. Denn nach § 1205 des BGB müssen bei Verpfändung bewegliche Gegenstände vom Eigentümer dem Pfandgläubiger übergeben werden, dem Schuldner wird also der Gebrauch der verpfändeten Gegenstände, z. B. von Arbeitsgeräten, Maschinen, Waren unmöglich gemacht. Will der Schuldner also im Besitz und Gebrauch der einem Gläubiger als Sicherheit gegebenen Gegenstände bleiben, so kann er sich der oben beschriebenen Sicherungsübereignung bedienen, wonach der Gläubiger Eigentümer der übereigneten Gegenstände wird, der Schuldner dieselben aber im Besitz und Gebrauch behält. Dieses an sich durchaus reelle Rechtsgeschäft der Sicherungsübereignung wird nun nur allzuoft mißbraucht und zu Schwindelmanövern benutzt. Will ein Schuldner sein noch vorhandenes Vermögen seinen Gläubigern entziehen, so übereignet er dieses zum Schein Verwandten oder guten Freunden. Stellt er nun seine Zahlungen ein, und will der Gläubiger pfänden, so tritt plötzlich dieser Strohmann vor und macht

[1]) Vgl. „Organisation“ Jahrg. 15, Nr. 18.

seine Rechte auf Grund des fingierten Übereignungsvertrages geltend. Der Gläubiger muß von der Pfändung Abstand nehmen und hat zu dem Schaden folglich noch den Spott zu tragen. Hatte der Gläubiger schon einige Gegenstände gepfändet und gibt er diese nun nicht heraus, so reicht der jetzige „Eigentümer" die Interventionsklage ein, und der betrogene Gläubiger muß zum Verlust seiner Forderung noch die Kosten des Verfahrens tragen. Der Gläubiger kann sich zwar auf den Rechtssatz stützen, daß Rechtsgeschäfte, die nur zum Schein geschlossen werden, erst recht Rechtsgeschäfte, die gegen die guten Sitten verstoßen, nichtig seien, also auch fingierte Sicherungsübereignungen. Bisher mußte aber der Gläubiger diese Scheinnatur des Übereignungsverfahrens nachweisen, ein Nachweis, der gewitzigten Schuldnern gegenüber äußerst schwierig, meist unmöglich ist. Aus dem gleichen Grunde war auch die Anfechtung der Sicherungsübereignung als einer zwecks Benachteiligung der Gläubiger vorgenommenen Rechtshandlung unfruchtbar, weil dann der Gläubiger dem Schuldner diese Absicht, und dem Strohmann die Kenntnis von dieser Absicht des Schuldners nachweisen mußte. Auch dieser Nachweis ist sehr schwierig, meist unmöglich zu erbringen. Es kann aus dem Angeführten nicht wundernehmen, wenn Sicherungsübereignungen zum Handwerkszeug fauler Schuldner, die sich drückender Schulden entledigen wollen, gehören. Den Schaden hiervon haben nicht nur die betrogenen Kreditgeber, sondern auch die reellen Kreditsuchenden. Es ist erfreulich und notwendig, daß das Reichsgericht neuerdings sich bemüht, hiergegen einzuschreiten. Das Reichsgericht hat nämlich in Fällen geschilderter Art § 419 des BGB herangezogen, er lautet: „Übernimmt jemand durch Vertrag das Vermögen eines andern, so können dessen Gläubiger, unbeschadet der Fortdauer der Haftung des bisherigen Schuldners, von dem Abschlusse des Vertrages an ihre zu dieser Zeit bestehenden Ansprüche auch gegen den Übernehmer geltend machen.

Die Haftung des Übernehmers beschränkt sich auf den Bestand des übernommenen Vermögens und die ihm aus dem Vertrage zustehenden Ansprüche. Beruft sich der Übernehmer

auf die Beschränkung seiner Haftung, so finden die für die Haftung des Erben geltenden Vorschriften der §§ 1990, 1991 entsprechende Anwendung.

Die Haftung des Übernehmers kann nicht durch Vereinbarung zwischen ihm und dem bisherigen Schuldner ausgeschlossen oder beschränkt werden."

Diese Bestimmungen, auf die Sicherungsübereignung angewandt, besagen, daß bei der Sicherungsübereignung auch der Übernehmer, also der Partner des übereignenden Schuldners für dessen Schulden haftet, so weit sie zur Zeit der Übereignung bestanden. Hierdurch ist es also unreellen Schuldnern unmöglich gemacht, sich durch die Sicherungsübereignung der Bezahlung bereits kontrahierter Schulden oder der Erfüllung bis dahin eingegangener Pflichten zu entziehen.

Der Übernehmer haftet zwar nach Abs. 2 des § 419 nur mit dem Bestand des übernommenen Vermögens. Aber den Beweis darüber, welche Vermögensteile übernommen werden, wie weit sich also die Haftung erstreckt, hat diesmal glücklicherweise der Übernehmer zu bringen. Hätte nämlich wieder, wie oben, der Gläubiger zu beweisen, welche Vermögensgegenstände übereignet wurden, so würde die Bestimmung des ersten Absatzes des § 419 in vielen Fällen illusorisch sein, weil dem Gläubiger der verlangte Beweis sehr oft unmöglich sein wird. Ferner muß noch beachtet werden, daß der Übernehmer einer Sicherungsübereignung nur für solche Verpflichtungen des Schuldners haftet, die zur Zeit der Übereignung bereits bestanden haben, nicht aber für künftige. Gelingt es also dem Übereignenden, auch nach der Übereignung noch Kredit zu erhalten, indem er z. B. verschweigt, daß sein Vermögen, seine Einrichtungsgegenstände, sein Warenlager, seine Arbeitsmaschinen nicht mehr ihm, sondern einem andern gehören, so geht das den Übernehmer des Vermögens nichts mehr an. Verschweigt auf ausdrückliches Befragen der Schuldner die Übereignung, um Kredit zu erlangen, so stellt sich das zwar als betrügerische Handlung dar, aber der Gläubiger kommt dadurch nicht wieder in den Besitz seines Geldes. Da gerade derartige Fälle häufig vorkommen, fehlt auch trotz § 419 dem Kreditgeber oft der notwendige Rechtsschutz, und äußerste Vorsicht ist noch immer nötig.

Schließlich ist auch der § 826 des BGB in Fällen betrügerischer Sicherungsübereignung herangezogen worden. Dieser Paragraph lautet:

„Wer in einer gegen die guten Sitten verstoßenden Weise einem andern vorsätzlich Schaden zufügt, ist dem andern zum Ersatze des Schadens verpflichtet."

In Anwendung auf die Sicherungsübereignung besagt diese Vorschrift, daß der Übernehmer den Gläubigern zum Schadenersatz verpflichtet ist, wenn er weiß, daß der Übereignende sein Vermögen diesen durch Übereignung entziehen wird. Wie im vorher angeführten Falle trifft auch hier der Beweis, daß der Übernehmer von der unredlichen Absicht des Übereignenden nichts gewußt habe, nicht den Gläubiger, sondern den Übernehmer. Aber auch hier wird sich der Übernehmer oft von dem Vorwurf des dolus reinigen können, und der Nachweis des Kausalzusammenhanges zwischen einer unreellen Handlung des Übernehmers und dem Schaden des Gläubigers schwer zu erbringen sein. Wir sehen aus dem Angeführten also, daß neuerdings das Reichsgericht sich bemüht, mehr als früher, die berechtigten Interessen des Gläubigers in Fällen unredlicher Sicherungsübereignung zu schützen; trotzdem ist aber der Rechtsschutz der Gläubiger noch immer unzureichend, so daß eine diesbezügliche gesetzliche Änderung sehr zu begrüßen wäre.

Schlußbetrachtung

Wir wollen nun zum Schluß die Resultate unserer Einzelbetrachtungen zusammenfassen und versuchen, dadurch ein Gesamtbild von dem Kreditwesen und damit von der wirtschaftlichen Struktur der Provinz Posen zu erhalten. Der Kredit wird, wie wir sahen, im Kleinhandel und -Gewerbe meist als offener Buchkredit, im Großhandel teils mit, teils ohne Unterlage von Wechseln, Bürgschaften und Sicherungshypotheken gegeben. Der Wechsel dringt als Kreditinstrument immer mehr vor, dagegen haben Scheck- und Überweisungsverkehr noch wenig Verbreitung gefunden. Über die Versuche, die Kreditgewährung durch Diskontierung von Buchforderungen einzuführen, gibt uns die von der Posener Handelskammer dem Minister für Handel und Gewerbe gegebene Antwort Auskunft:

„Die Versuche, die Diskontierung von Buchforderungen in Deutschland einzuführen, haben in unserem Bezirke nur geringen Erfolg gehabt, da nur sehr wenige Banken, in unserem Bezirk nur eine einzige, diese neue Form der Kreditgewährung pflegen. Wir halten die Diskontierung von Buchforderungen besonders für den En-gros-Handel und die Industrie für schädlich, weil die schon in Deutschland bestehende Kreditüberspannung dadurch noch weiter verschärft wird, und dem Gläubiger im Falle des Zusammenbruches des Schuldners auch dessen Außenstände nicht mehr zur Befriedigung seiner Forderungen an den Schuldner zur Verfügung stehen.

Die Befürchtungen, die an die Einführung der Diskontierung von Buchforderungen geknüpft worden waren, haben sich deshalb bis jetzt nicht erfüllt, weil, wie wir schon er-

wähnten, diese Form der Kreditgewährung wegen der Zurückhaltung der Banken und besonders auch der Reichsbank bisher nur wenig angewendet worden ist; insofern hat also die ablehnende Haltung der Reichsbank nach unserer Auffassung eine günstige Wirkung ausgeübt.

Nach unserer Stellung in der Angelegenheit können wir nur empfehlen, den Versuchen, diese weiter einzubürgern, entgegenzutreten. Dies dürfte am zweckmäßigsten in der Weise geschehen, daß in ein öffentliches Register die Firmen, die ihre Buchforderungen diskontieren lassen, sowie die diskontierten Buchforderungen eingetragen werden, daß aber nur dann der Gläubiger diese Eintragungen gegen sich gelten lassen muß, wenn sie eine bestimmte Zeit, bevor seine Forderung entstand, erfolgt waren."

Wir haben in den einzelnen Abschnitten verschiedene Arten von Handel und Gewerbe betrachtet, indem wir deren Produkte in ihrem Umlauf vom Produzenten bis zum Konsumenten verfolgten. Wir konnten dabei eine fast regelmäßig wiederkehrende Erscheinung bemerken, nämlich, daß meistens bei den ersten Gliedern der Umlaufskette, bei den Produzenten, das Barsystem durchgeführt ist, und daß in absteigender Linie bis zu den letzten Gliedern, den Konsumenten, die Kreditwirtschaft immer zunimmt. Wie läßt sich diese Erscheinung erklären? Wenn ein Betrieb eine Monopolstellung einnimmt, so verlangt er kraft dieser Barzahlung und erhält sie auch. Der Monopolgegenstand braucht nicht einmal eine natürliche Seltenheit zu haben, das Monopol kann auch örtlich beschränkt sein. Es ist z. B. eine Gruppe von Produzenten gegenüber den weiter entfernt liegenden Produktionsstätten bei gleichen Gestehungskosten der Produkte überlegen, da diese auf dem Markte der ersteren durch die hinzukommenden Frachtkosten nicht konkurrenzfähig sein können. Verliert ein Betrieb nun seine Monopolstellung, so kann er häufig nur durch einen billigeren Preis oder, wenn das nicht möglich ist, durch Kreditgewährung konkurrenzfähig bleiben. Die Konkurrenz ist es also, die häufig vom Barsystem zur Kreditwirtschaft führt. Die Konkurrenz ist nun in den Betrieben am größten, deren Errichtung am leichtesten, d. h. mit wenig Kapital erfolgen

kann. Dies ist namentlich bei Kleinhandels- und Handwerksbetrieben der Fall, die nur ein geringes Anlagekapital benötigen. Durch möglichst große Kreditierungen suchen sie vor ihren Konkurrenzunternehmungen einen Vorsprung zu erlangen, suchen dadurch Kunden entweder heranzuziehen oder zu fesseln. Die weitgehende Kreditgewährung an die Konsumenten von seiten der Handwerker und Detaillisten muß naturgemäß auch rückwirkend auf deren Lieferanten ungünstig in Erscheinung treten. In den von uns betrachteten Branchen war es nur die Fleischerei, in der durchgehend vom ersten Produzenten bis zum Konsumenten, von der ersten bis zur letzten Hand, die Barzahlung fast ganz durchgeführt ist; sonst haben wir überall eine ausgedehnte Kreditwirtschaft festgestellt. Die hierdurch entstehenden Schäden sind offensichtlich. Wenn der kleine Kaufmann oder Handwerker seine Waren vom Konsumenten nicht bei Lieferung bezahlt erhält, kann er seine Warenbezüge dem Lieferanten auch nicht bar bezahlen, der seinerseits ebenfalls durch die Festlegung seines Betriebskapitals sich Kredit beschaffen muß. Durch eine solche Reihe von Kreditoperationen wird der Kredit und damit auch das Produkt wesentlich verteuert, da Zinsverlust und eine Risikoprämie in Anrechnung gebracht werden müssen. Zahlenmäßig läßt sich diese Verteuerung der Waren im allgemeinen nicht erfassen, da die wechselnde Diskonthöhe, die Konjunktur der Warenbranche und die geschäftliche Tüchtigkeit des Betriebsleiters hierbei eine wesentliche Rolle spielen.

Die Handelskammer von Osnabrück gab in einer Resolution vom 16. September 1876 folgende Aufstellung:

In Deutschland müssen auf den Preis der Waren geschlagen werden:

	Für Zinsverluste	Abzug und Agio	Ausfall an Außenständen	Summe
	%	%	%	%
Vom Fabrikanten	2	1	2	5
Vom Grossisten	3	1	2	6
Vom Detaillisten	4	—	3	7
	9	2	7	18

Zusammen 18 %, wenn der Borg 4, bzw. 6 oder 8 Monate nicht übersteigt und einigermaßen geschäftsmäßig reguliert wird. Wenn aber 6, 9 und 12 Monate oder darüber in Anspruch genommen wird, so muß eine Preisverteuerung von 30 % und mehr stattfinden, sobald die Ware, wie es Regel ist, durch die Hände der oben genannten Vermittler in diejenigen der Konsumenten übergeht[1]). Die Verteuerung der Produkte ist aber nicht der einzige Schaden dieser ausgedehnten Kreditwirtschaft. Die umfangreiche Festlegung von Kapitalien läßt bei allgemeinen Geldkrisen oder wirtschaftlichen Depressionen der Branche häufig einen Geldmangel eintreten, der in solchen Zeiten schwer gedeckt werden kann. Die Schäden der Borgwirtschaft sind allgemein bekannt, und man versucht mit allen möglichen Mitteln, sie zu beseitigen. Während man früher am verkehrten Ende, bei den Produzenten und Grossisten, also an der Spitze der Kreditpyramide, den Hebel durch Einführung des Barsystems ansetzen wollte, versucht man jetzt an deren Basis, bei den Konsumenten, die Borgwirtschaft auszurotten. Wie wir gesehen haben, sind es Schuldeneinziehungsstellen der Handwerkskammern, Interessenvereinigungen von Handwerkern und Kaufleuten und vor allem die Rabattsparvereine, die erfolgreich hieran arbeiten. Wenn auch die Einführung des Barsystems bei den Konsumenten eine außerordentliche Stärkung der Kleinhandels- und Kleingewerbebetriebe zur Folge hat, so tritt damit aber noch lange keine vollständige Gesundung derselben ein. Die Krankheitserreger liegen nämlich an einer anderen Stelle. Wir haben in großer Zahl Betriebe gesehen, welche die Waren von den Kunden fast durchweg bar bezahlt erhielten und doch nicht existenzfähig waren. Der Grund hierfür ist meist einmal in dem Mißverhältnis, das zwischen dem eigenen und fremden Kapital dieser Betriebe besteht, und dann in der Ungleichheit der Zahlungs- und Umsatzfristen zu suchen. Wir wollen das näher erläutern. Wie wir gesehen haben, ist es infolge des großen Warenkreditangebotes sehr leicht, sich selbständig zu machen. Zur Etablierung sind

[1]) Auberlen, Zur Reform im kaufmännischen und gewerblichen Kreditwesen. Stuttgart, 1877.

häufig nur ein paar hundert Mark notwendig, die zur Anzahlung auf die Waren und zur Zahlung der Miete benutzt werden. So sahen wir z. B. im Kolonialwarenhandel, daß häufig das Sechsfache der Anzahlung kreditiert wird. Der Kredit wird meist auf 3 Monate gewährt. In dieser Zeit sind aber noch lange nicht alle Waren umgesetzt. Während vielleicht die am meisten gehenden schon ergänzt werden mußten, sind von anderen noch große Bestände vorhanden. Das Lager muß möglichst vollständig sein und auch Waren enthalten, bei denen nur eine geringe Gewähr besteht, daß sie verkauft werden können. Wenn ein kleiner Kaufmann z. B. eine einzige Schürze verkauft, so muß er noch zehn andere zur Auswahl da haben. Wenn nun kein Betriebskapital vorhanden ist, können die meist gegebenen Dreimonatswechsel bei Fälligkeit nicht eingelöst werden. Die Wechsel werden zwar dann meist prolongiert, aber die Zahlungsfähigkeit wird auch nach dieser Frist nicht größer. Häufig ist auch der vollständige Mangel kaufmännischen Überblickes an dem Ruin dieser Gewerbetreibenden schuld. Sie lassen sich auf die Versicherung hin, mit der Bezahlung nicht gedrängt zu werden, von Reisenden Quantitäten von Waren aufschwatzen, die sie in Jahren manchmal nicht absetzen können. Die Zinsen dieser mit dem Umsatz in gar keinem Verhältnis stehenden Warenlager machen den Betrieb unrentabel. Dieses Mißverhältnis zwischen eigenem und fremdem Kapital und zwischen Zahlungs- und Umsatzfrist, sowie vor allem der vollständige Mangel kaufmännischen Überblickes, besonders bei den Handwerkern, ist meist noch viel verhängnisvoller als die für alles verantwortlich gemachte Zahlungssäumigkeit des konsumierenden Publikums.

Noch einen anderen Mangel gäbe es in der Organisation des Handels und Gewerbes zu beseitigen. Wie in den einzelnen Abschnitten gezeigt wurde, besteht überall ein ausgedehnter Lieferantenkredit. Der Kleinhändler, dem es an Betriebskapital fehlt, nimmt seine Waren beim Lieferanten auf Borg und muß zu dessen Sicherung ihm häufig Bürgschaften, Effekten und besonders Hypotheken geben. Der Grossist legt auf diese Weise sein Betriebskapital fest, da es ihm meist schwer werden wird, die Hypotheken gerade dann, wenn er

flüssige Mittel braucht, zu realisieren. Sein Warengeschäft wird zum Teil zu einem Bankgeschäft, es entstehen in seinem Betriebe zwei Geschäftsarten, deren Prinzipien nicht die gleichen sind. Während das Warengeschäft kurze Umlaufsfristen hat, ist das Hypothekengeschäft nicht dem Gesetze der Liquidität unterworfen. Es wäre daher wünschenswert, wenn derartige bankmäßige Geschäfte nicht vom Händler, sondern von Banken gemacht würden, wenn also der Bankkredit immer mehr an die Stelle des Lieferantenkredits treten würde. Der Bäcker oder Gastwirt usw. ginge demnach mit seinen Hypotheken zur Bank und ließe sich gegen deren Hinterlegung Kredit gewähren. Mit diesem Gelde könnte er seinen Lieferanten bar bezahlen, dadurch billig kaufen und wäre vor allem unabhängig von diesem. Kreditgenossenschaften und Handwerkerbanken, die mit den Kleingewerbetreibenden Fühlung haben, kämen für derartige Kredite in Betracht.

Zum Schluß wollen wir noch den Einfluß des Nationalitätenkampfes auf das Kreditwesen der Provinz Posen betrachten. Die finanziellen Unterstützungen, die Gewährung billiger Kredite, auf deutscher Seite von seiten der Regierung durch den Ostmarkenverein, auf polnischer Seite durch polnische Privatleute und Geldinstitute, an faulstehende Betriebe, die aus nationalen Gründen gehalten werden sollen, lassen sich zwar wirtschaftlich nicht rechtfertigen, sind aber zu unbedeutend, um das Wirtschaftsleben der Provinz ungünstig zu beeinflussen. Anders ist es mit der zunehmenden Konkurrenz zwischen den beiden Nationalitäten. Die mehrfach veranstalteten Boykotte schädigten bisher wohl beide Seiten gleichmäßig. In Zukunft dürfte aber der Schaden wohl mehr auf seiten der Deutschen liegen. Bisher waren nämlich die Polen nur im Kleinhandel und Handwerk vertreten, während Großhandel und Industrie in den Händen der Deutschen lagen. In letzter Zeit suchen die Polen nun, und zwar mit Erfolg, durch Errichtung von Fabriken und Großhandelsbetrieben ihren Wirtschaftskreis zu schließen und sich so von den Deutschen unabhängig zu machen. Die zu solchen Geschäftsgründungen notwendigen Kredite stehen stets zur Verfügung. Diese aus rein politischen Motiven entstandenen Gründungen bieten, wenn der betreffende

Handels- oder Gewerbezweig schon mit Betrieben gesättigt ist, die Gefahr, bisher wirtschaftlich gesunde Unternehmen schwer zu schädigen. Das sind unbedingt ungünstige Folgen des Nationalitätenkampfes. Wir haben aber sonst bei unseren Untersuchungen festgestellt, daß die Äußerungen dieses Kampfes, die so oft als Handel und Gewerbe vernichtend dargestellt werden, so schlimm nur im Phrasenschatze politischer Agitatoren existieren. Sie sind zwar merklich, aber nicht derartig, daß gerade durch sie das Wirtschaftsleben der Provinz Posen sich von dem der anderen deutschen Provinzen unterscheidet.

Anhang

Aus den Satzungen des Verbandes ostdeutscher Handelsmühlen E. V.:

§ 2

Der Verein hat den Zweck, die allgemeinen beruflichen Interessen seiner Mitglieder zu fördern, und namentlich für den Handelsverkehr von Roggenmehl aus dem Osten nach folgenden Gebieten:

> den preußischen Provinzen Westfalen, Rheinland, Hessen-Nassau, dem Königreich Württemberg, den Großherzogtümern Baden und Hessen, dem Reichslande Elsaß-Lothringen und der Bayerischen Pfalz,

einheitliche Grundsätze zu schaffen. Diese Grundsätze selbst und die Art ihrer Durchführung regelt eine besondere Geschäftsordnung, die für den Verein und seine Mitglieder gleiche Verbindlichkeit wie diese Satzung hat.

Geschäftsordnung

§ 1

a) Der Verein bestimmt mit verbindlicher Kraft für seine Mitglieder die Geschäftsbedingungen, zu denen seine Mitglieder Roggenmehl nach den in § 2 der Satzungen bezeichneten Gebieten verkaufen dürfen. Er setzt hierfür einen einheitlichen Schlußschein und Mindestpreise, sowie Lieferungstypen und Lieferungsfristen fest.

b) Der Verein stellt für jedes seiner Mitglieder ein Kontingent fest, bis zu welchem als Hilfsgrenze von jedem Mitgliede Roggenmehl nach den in § 2 der Satzungen bezeichneten Gebieten verkauft werden darf.

c) Der Verein überwacht die Innehaltung seiner Satzungen und Geschäftsordnung durch den Vorstand und durch vereidigte Revisoren und setzt Vertragsstrafen fest.

d) Der Verein unterhält ein Schiedsgericht.

Den Mitgliedern des Vereins stehen hinsichtlich der Erfüllung der Pflichten der Geschäftsordnung die Mitglieder der dem Verein angeschlossenen Verbände gleich.

§ 2

Alle Geschäfte der Mitglieder, nach den im § 2 der Satzungen bezeichneten Gebieten, müssen zu den in dem anliegenden Schlußschein enthaltenen Vertragsbedingungen abgeschlossen werden. Eine Abänderung des Schlußscheines kann nur einheitlich für alle Bezirke durch Beschluß der Mitgliederversammlung erfolgen.

Die Zahlungsbedingungen für den Käufer sind netto Kassa mit 1 % Skonto bei Ankunft am Bestimmungshafen. Die Zahlungsbedingungen sind für die Geschäfte nach dem Oberrhein streng durchzuführen. Hingegen ist bei Abschlüssen nach dem Niederrhein die Vereinbarung zulässig, daß an Stelle netto Kassa mit 1 % Skonto auch gegen Zweimonatsakzept reguliert werden kann.

Später ist dieser § 2 noch dahin ergänzt worden, daß im Dortmunder Bezirk mit 50-Tage-Akzept, im übrigen rheinischen Gebiet mit Zweimonatsakzept oder mit 1 % Skonto gegen Kasse reguliert werden darf. Dortmund macht deshalb diese Ausnahme, weil sich dort viele nicht besonders kapitalkräftige Brotfabriken befinden.

§ 3

Der Vorstand setzt die Höhe der an Agenten, Makler, Vermittler zu zahlenden Provisionen einheitlich fest.

§ 4

Die Mindestpreise für die Verkäufe werden innerhalb der einzelnen Vereinsbezirke für diese festgestellt. Die Feststellung erfolgt durch den Vertrauensmann unter Zuziehung der Beisitzer. Kann eine Einigung nicht erzielt werden, so sind die im Bezirk wohnenden Mitglieder, soweit es tunlich ist, tele-

phonisch anzufragen; der Vertrauensmann stellt das Ergebnis dieser Anfragen pflichtgemäß fest. Auf Antrag von mindestens zwei Mitgliedern aus dem Bezirke und bei der Meldung eines veränderten Preises seitens eines anderen Bezirkes muß der Vertrauensmann in ein Verfahren betr. die Veränderung der Preise eintreten.

§ 5

Der Vertrauensmann hat den festgestellten Preis unverzüglich nach der Feststellung den Mitgliedern seines Bezirkes telephonisch oder telegraphisch mitzuteilen und diese Mitteilung am gleichen Tage schriftlich zu bestätigen. Bei Verschiedenheiten in den Mitteilungen oder ihren Auffassungen ist die schriftliche Benachrichtigung maßgebend. Die festgesetzten Preise treten mit dem Tage in Kraft, der dem Tage der Feststellung und dem damit zusammenfallenden Tage der Absendung der schriftlichen Benachrichtigung folgt. Bis zu dem Inkrafttreten dürfen die Preise von den Mitgliedern ihren Kunden und auswärtigen Vertretern gegenüber weder direkt noch indirekt bekannt gegeben werden.

§ 8

Der Vorstand bestimmt die Lieferungsfristen, die von den Mitgliedern bei Verkäufen nach den in § 2 der Satzungen bestimmten Gebieten als längste Fristen zu vereinbaren und innezuhalten sind. Die Bestimmung der Fristen kann verschieden erfolgen, je nachdem es sich um Einheitslieferungen oder um Sukzessivlieferungen handelt. Änderungen der Lieferungslisten kann der Vorstand nach Bedarf jedoch nur einheitlich für das ganze Gebiet der Vereinstätigkeit beschließen. Alle Beschlüsse des Vorstandes betr. die Lieferungsfristen haben mit einer Mehrheit von zwei Dritteln des Vorstandes zu erfolgen.

§ 9

Für jedes Mitglied wird das Quantum festgesetzt, das es im Höchstfalle jährlich nach den in § 2 der Satzungen bestimmten Gebieten ausführen darf. Zur Berechnung dieses Quantums dient folgendes Verfahren. Der Vorstand veranstaltet zu Beginn der Vereinstätigkeit Erhebungen über die

Quantitäten von Mehl, die im Durchschnitt der letzten 3 Jahre jährlich aus den Gebieten der Vereinstätigkeit nach den Gebieten des § 2 der Satzungen ausgeführt worden sind. Aus der hierbei ermittelten Zahl (dem Gesamtbedarf) und der Produktion aller Vereinsmitglieder, die als Gesamtproduktion unterstellt wird, wird festgestellt, wieviel vom Gesamtbedarf auf jede Tonne vermahlenen Roggens der Gesamtproduktion entfällt (Einheitssatz). Dem einzelnen Mitgliede wird nach Maßgabe seiner Produktion an Roggenmehl für jede Tonne seiner Produktion der Einheitssatz einmal als Kontingent zugewiesen.

Die Geschäftsordnung enthält noch weitere Bestimmungen über Kontrolle, Vertrags- und Konventionalstrafen.

Druck der
Union Deutsche Verlagsgesellschaft
in Stuttgart